

PRC/2016/4

DECISÃO FINAL

VERSÃO NÃO CONFIDENCIAL

VISADOS

SUPER BOCK BEBIDAS, S.A.

[ADMINISTRADOR - SBB]

[ADMINISTRADOR - SBB]

[ADMINISTRADOR - SBB]

[ADMINISTRADOR - SBB]

[DIRETOR - SBB]

[DIRETOR - SBB]

ÍNDICE

I	DO PROCESSO.....	11
I.1	Notícia da infração	11
I.2	Abertura de inquérito.....	11
I.3	Segredo de justiça	12
I.4	Registo do processo na rede europeia da concorrência.....	14
I.5	Diligências probatórias.....	14
I.5.1	Diligências de busca, exame, recolha e apreensão.....	14
I.5.2	Pedidos de elementos de informação e documentação	16
I.6	Desentranhamento e restituição de documentos à Super Bock	17
I.7	Decisão de Inquérito – Nota de Ilícitude.....	18
I.8	Acesso dos Visados ao Processo	20
I.9	Pronúncias escritas sobre a Nota de Ilícitude.....	21
I.10	Audição Oral	21
II	DAS QUESTÕES PRÉVIAS	22
II.1	Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada falta de acesso a elementos de facto e de direito.....	23
II.2	Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada falta de fundamentação sobre confidencialidades.....	24
II.3	Nulidade da Nota de Ilícitude derivada do alegado erro na contagem do prazo de defesa	25
II.4	Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada violação do princípio da proporcionalidade na determinação do prazo de defesa e por não ter sido dado a conhecer integralmente o teor da Nota de Ilícitude.....	26
II.5	Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada falta de indicação dos elementos relevantes para a determinação da coima.....	28

II.6	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada impossibilidade de pronúncia da Visada sobre sanções acessórias	30
II.7	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada do alegado erro nos pressupostos de facto	30
II.8	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada violação do dever de remessa, pela AdC, para apreciação da entidade competente	31
II.9	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada nulidade do despacho do Ministério Público de 20.01.2017.....	31
II.10	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada nulidade dos mandados de busca 32	
II.11	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada falta de notificação do aditamento ao despacho do Ministério Público para a realização de buscas	33
II.12	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada nulidade da ratificação dos atos praticados pelos instrutores [REDACTED] [REDACTED]	33
II.13	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada omissão do dever de comunicação do estatuto processual de visado	35
II.14	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada proibição de prova.....	35
II.15	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada nulidade da prova recolhida por ausência do despacho do Juiz de Instrução Criminal	43
II.16	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada nulidade da prova recolhida	44
II.17	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada nulidade da prova obtida por violação do direito à não auto-incriminação.....	46
II.18	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada nulidade da prova obtida por violação do princípio da proporcionalidade.....	46
II.19	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada nulidade das diligências realizadas pela AdC por alegada impossibilidade de identificação dos trabalhadores que, em cada momento, participaram nas buscas	49

II.20	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada nulidade das diligências de busca e apreensão por estas não terem decorrido no local identificado no mandado e respetivo despacho	50
II.21	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada nulidade do despacho que determinou a sujeição do Processo a segredo de justiça	52
II.22	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada violação do direito de defesa...	53
II.23	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada falta de invocação, no respetivo requerimento da AdC, de fundamentos suscetíveis de justificar as diligências de busca e por alegada falta de demonstração da sua proporcionalidade	53
II.24	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada contradição entre os fundamentos invocados pela AdC no requerimento para a realização das buscas.....	54
II.25	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada do alegado incumprimento do prazo para a realização das buscas.....	55
II.26	Nulidade da Nota de Ilicitude derivada do alegado incumprimento do âmbito material das buscas determinado no respetivo mandado	56
II.27	Da inconstitucionalidade da condenação por objeto.....	56
II.28	Da inconstitucionalidade do n.º 2 e do n.º 4 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012.....	60
III	DAS QUESTÕES PREJUDICIAIS	69
III.1	Recursos de impugnação judicial no TCRS	69
III.2	Ações cíveis nos tribunais judiciais das comarcas de Lisboa e Porto.....	70
IV	DOS FACTOS.....	72
IV.1	Identificação e caraterização da Super Bock.....	72
IV.2	Identificação das pessoas singulares Visadas	74
IV.3	Identificação e caraterização dos mercados envolvidos	75
IV.3.1	Mercados de bebidas.....	75
IV.3.1.1	Dimensão do Produto.....	75
IV.3.1.1.1	Cervejas	75
IV.3.1.1.2	Águas lisas sem sabor	76

IV.3.1.1.3	Águas com gás sem sabor	77
IV.3.1.1.4	Refrigerantes com gás	77
IV.3.1.1.5	Bebidas <i>iced tea</i>	77
IV.3.1.1.6	Vinhos tranquilos (ou de mesa)	78
IV.3.1.1.7	Sangrias	79
IV.3.1.1.8	Sidras	79
IV.3.1.2	Dimensão Geográfica	79
IV.3.2	Canal Alimentar e Canal HORECA	80
IV.3.3	Conclusão	80
IV.3.4	Posição da Super Bock nos mercados identificados	81
IV.3.4.1	<i>Pronúncia da Super Bock</i>	85
IV.3.4.1	<i>Apreciação da Autoridade</i>	87
IV.4	Comportamentos	89
IV.4.1	Introdução	89
IV.4.2	Fixação e imposição direta dos preços de revenda	93
IV.4.2.1	<i>Pronúncia dos Visados</i>	111
IV.4.2.2	<i>Apreciação da Autoridade</i>	115
IV.4.3	Controlo e monitorização	122
IV.4.3.1	<i>Pronúncia dos Visados</i>	126
IV.4.3.2	<i>Apreciação da Autoridade</i>	127
IV.4.4	Formas de retaliação	132
IV.4.4.1	<i>Pronúncia dos Visados</i>	142
IV.4.4.2	<i>Apreciação da Autoridade</i>	144
IV.4.5	Fixação e imposição direta do Preço de Venda ao Público (PVP)	146
IV.4.5.1	<i>Pronúncia dos Visados</i>	150
IV.4.5.2	<i>Apreciação da Autoridade</i>	151
IV.4.6	Fixação dos preços de revenda por meios indiretos	154

IV.4.6.1	<i>Pronúncia dos Visados</i>	170
IV.4.6.2	<i>Apreciação da Autoridade</i>	171
IV.5	Envolvimento dos membros do conselho de administração da Super Bock	176
IV.5.1	[Administrador - SBB].....	177
IV.5.1.1	<i>Pronúncia do Visado</i>	180
IV.5.1.2	<i>Apreciação da Autoridade</i>	182
IV.5.2	[Administrador - SBB].....	183
IV.5.2.1	<i>Pronúncia do Visado</i>	185
IV.5.2.2	<i>Apreciação da Autoridade</i>	186
IV.5.3	[Administrador - SBB].....	191
IV.5.3.1	<i>Pronúncia do Visado</i>	195
IV.5.3.2	<i>Apreciação da Autoridade</i>	196
IV.5.4	[Administrador - SBB].....	197
IV.5.4.1	<i>Pronúncia do Visado</i>	198
IV.5.4.2	<i>Apreciação da Autoridade</i>	199
IV.6	Envolvimento dos responsáveis pela direção do departamento comercial da Super Bock para o canal HORECA	200
IV.6.1	[Diretor - SBB].....	201
IV.6.1.1	<i>Pronúncia do Visado</i>	205
IV.6.1.2	<i>Apreciação da Autoridade</i>	206
IV.6.2	[Diretor - SBB].....	207
IV.6.2.1	<i>Pronúncia do Visado</i>	212
IV.6.2.2	<i>Apreciação da Autoridade</i>	214
IV.7	Conclusões da Autoridade sobre a matéria de facto	221
V	DO DIREITO	227
V.1	Apreciação jurídica e económica dos comportamentos.....	227

V.1.1	Regime jurídico da concorrência aplicável	227
V.1.1.1	Enquadramento.....	227
V.1.1.2	Regime substantivo.....	228
V.1.1.3	Regime processual.....	230
V.1.2	Mercados relevantes.....	230
V.1.2.1	Mercado relevante do produto ou serviço.....	232
V.1.2.2	Mercado geográfico relevante	233
V.1.2.3	Mercados relevantes identificados.....	233
V.1.3	Tipo objetivo da infração	234
V.1.3.1	Existência de um concurso de vontades.....	236
V.1.3.1.1	<i>Pronúncia dos Visados</i>	238
V.1.3.1.2	<i>Apreciação da Autoridade</i>	239
V.1.3.2	Qualidade de empresa	242
V.1.3.3	Objeto restritivo da concorrência	243
V.1.3.3.1	<i>Pronúncia dos Visados</i>	250
V.1.3.3.2	<i>Apreciação da Autoridade</i>	251
V.1.3.4	Caráter sensível da restrição da concorrência.....	258
V.1.3.5	Restrição da concorrência na totalidade do mercado nacional	261
V.1.3.6	Afetação do comércio entre Estados-Membros da União Europeia.....	261
V.1.3.6.1	<i>Pronúncia dos Visados</i>	265
V.1.3.6.2	<i>Apreciação da Autoridade</i>	266
V.1.3.7	Conclusão da Autoridade quanto ao tipo objetivo da infração	270
V.1.3.8	Da alegada justificação da prática de fixação de preços e respetiva apreciação da Autoridade.....	270
V.1.4	Tipo subjetivo da infração	272
V.1.4.1	Ilicitude	275
V.1.4.2	Culpa.....	275

V.1.4.3	Punibilidade.....	278
V.1.4.4	<i>Pronúncia dos Visados</i>	278
V.1.4.5	<i>Apreciação da Autoridade</i>	278
V.1.5	Da imputação da infração às pessoas singulares Visadas.....	279
V.1.6	Execução temporal e natureza permanente da infração	282
V.1.6.1	Da alegada prescrição e respetiva apreciação da Autoridade	283
V.2	Determinação das sanções.....	286
V.2.1	Prevenção geral e prevenção especial.....	286
V.2.2	Medida legal e determinação concreta das coimas aplicáveis	288
V.2.2.1	Medida legal das coimas aplicáveis.....	288
V.2.2.2	Critérios para a determinação concreta das coimas	289
V.2.2.2.1	<i>A gravidade da infração</i>	292
V.2.2.2.2	<i>A natureza e a dimensão dos mercados afetados</i>	293
V.2.2.2.3	<i>A duração da infração</i>	294
V.2.2.2.4	<i>O grau de participação na infração</i>	295
V.2.2.2.5	<i>As vantagens de que os Visados hajam beneficiado em consequência da infração</i>	298
V.2.2.2.6	<i>O comportamento dos Visados na eliminação das práticas proibidas e na reparação dos prejuízos causados à concorrência</i>	299
V.2.2.2.7	<i>A situação económica dos Visados</i>	299
V.2.2.2.8	<i>Antecedentes contraordenacionais dos Visados</i>	300
V.2.2.2.9	<i>Colaboração prestada pelos Visados à Autoridade, até ao termo do procedimento administrativo</i>	301
V.2.3	Sanções acessórias.....	301
VI	CONCLUSÃO	303
VII	DECISÃO	304

PRC/2016/4

DECISÃO

A Autoridade da Concorrência (doravante, "Autoridade" ou "AdC"),

Considerando as competências que lhe são atribuídas pelo disposto na alínea a) do artigo 5.º e na alínea a) do n.º 2 do artigo 6.º, ambos dos Estatutos da Autoridade da Concorrência, aprovados pelo Decreto-Lei n.º 125/2014, de 18 de agosto (Estatutos);

Considerando o disposto na Lei n.º 19/2012, de 8 de maio (Lei n.º 19/2012) e nas regras de concorrência do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia (TFUE)¹;

Considerando os autos do processo de contraordenação registado sob a referência interna PRC/2016/4 (doravante, "PRC/2016/4" ou "Processo"), em que são visados:

SUPER BOCK BEBIDAS, S.A. (anteriormente designada UNICER Bebidas, S.A.), pessoa coletiva n.º [REDACTED], com sede social na Via Norte, 4465-764 Leça do Balio, Matosinhos (doravante designada "Visada Super Bock", "Visada", "Super Bock" ou "SB");

[DIRETOR - SBB], com o número de identificação fiscal [REDACTED] e domicílio em [REDACTED] (doravante designado "[Diretor - SBB]" ou "[Diretor - SBB]");

[ADMINISTRADOR - SBB], com o número de identificação fiscal [REDACTED] e domicílio em [REDACTED] (doravante designado "[Administrador - SBB]" ou "[Administrador - SBB]");

[DIRETOR - SBB], com o número de identificação fiscal [REDACTED] e domicílio em [REDACTED] (doravante designado "[Diretor - SBB]" ou "[Diretor - SBB]");

[ADMINISTRADOR - SBB], com o número de identificação fiscal [REDACTED], domicílio em [REDACTED] (doravante designado "[Administrador - SBB]" ou "[Administrador - SBB]");

¹ Publicado no Jornal Oficial da União Europeia (JO) de 17 de dezembro de 2007, C 306/1.

[ADMINISTRADOR - SBB], com o número de identificação fiscal [REDACTED] e domicílio em [REDACTED] (doravante designado “[Administrador - SBB]” ou “[Administrador - SBB]”); e

[ADMINISTRADOR - SBB], com o número de identificação fiscal [REDACTED] e domicílio em [REDACTED] (doravante designado “[Administrador - SBB]” ou “[Administrador - SBB]”);

Considerando a Nota de Ilícitude deduzida no Processo, por decisão do conselho de administração da AdC, de 9 de agosto de 2018, bem como as pronúncias escritas sobre a Nota de Ilícitude submetidas à AdC pelos Visados, complementadas por audição oral ocorrida nos dias 28 e 29 de janeiro de 2019;

Considerando todos os elementos constantes dos Processo, incluindo aqueles que aos Visados, ao abrigo dos seus direitos de audição e defesa, aprovou comunicar à AdC;

Tem a ponderar os seguintes elementos de facto e de direito:

I DO PROCESSO

I.1 Notícia da infração

1. Em 22 de fevereiro de 2016, a Autoridade da Concorrência (doravante designada “Autoridade da Concorrência”, “Autoridade” ou “AdC”) recebeu uma denúncia apresentada pela empresa de distribuição DSB-CER Unipessoal, Lda. (doravante designada “DSB” ou “Denunciante”)² contra a Super Bock, relativa a uma alegada prática de fixação de preços de revenda e esmagamento de margens no mercado da distribuição e comercialização por grosso de bebidas, incluindo cervejas, águas, sumos/refrigerantes, vinhos e sidras (fls. 6 a 59 do Processo).
2. Em apoio da exposição remetida, a Denunciante junta quarenta e cinco documentos, incluindo, entre outros elementos, contratos de fornecimento, troca de correspondência entre a Denunciante e a Visada Super Bock, listas de clientes, faturas, tabelas de preços e de descontos, que, alegadamente, demonstram as referidas práticas de fixação de preços de revenda e esmagamento de margens levadas a cabo pela Super Bock (fls. 60 a 182 do Processo)³.

I.2 Abertura de inquérito

3. Em 3 de junho de 2016, analisada a documentação remetida à AdC pela Denunciante, o conselho de administração da Autoridade da Concorrência decidiu proceder à abertura de inquérito contra a Visada Super Bock no âmbito de um processo de contraordenação, que foi registado sob o n.º PRC/2016/4, nos termos do n.º 1 do artigo 8.º e do n.º 1 do artigo 17.º da Lei n.º 19/2012, para investigar a existência de práticas restritivas proibidas pelo artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 e pelo artigo 101.º do TFUE (fls. 2 a 4 do Processo).
4. Em 7 de setembro de 2016, a DSB submeteu à AdC elementos probatórios adicionais (fls. 183 a 318 do Processo).
5. Em 7 de outubro de 2016, deu ainda entrada na AdC uma exposição apresentada pela empresa de distribuição Teles & Filhos Lda. (doravante designada “Teles & Filhos”) contra a Super Bock, cuja factualidade é idêntica à constante da denúncia apresentada

² A DSB tem como atividade a distribuição e o comércio por grosso de produtos alimentares e bebidas, e integrou a rede de distribuidores da Super Bock até 2014.

³ A denúncia é, na sua essência, constituída por uma cópia da petição inicial da ação declarativa comum interposta pela DSB contra a Super Bock, no Tribunal Judicial do Porto, por alegado incumprimento contratual e enriquecimento sem causa.

pela DSB, tendo sido determinada a junção da documentação apresentada pela Teles & Filhos ao processo (fls. 323 a 393 do Processo).

6. Em 24 e 31 de outubro e em 22 de dezembro de 2016, a Teles & Filhos submeteu à AdC elementos probatórios adicionais (fls. e 397 a 830 do Processo).
7. O ilícito denunciado diz respeito à alegada imposição vertical, por parte da Super Bock, de determinadas condições comerciais aplicadas na relação comercial dos seus distribuidores com os respetivos clientes, designadamente a fixação e imposição, por meios diretos e/ou indiretos, dos preços de revenda, bem como à alegada imposição pela Super Bock de sanções aos distribuidores pelo incumprimento das referidas condições.
8. No decurso do inquérito, as diligências de investigação levaram a concluir pelo envolvimento de [Administrador - SBB], [Administrador - SBB], [Administrador - SBB], [Administrador - SBB], [Diretor - SBB] e [Diretor - SBB] nos comportamentos em causa, todos na qualidade de titulares atuais ou anteriores de órgãos de administração ou direção da Visada Super Bock, pelo que estes assumem igualmente a qualidade de visados no processo, nos termos da decisão proferida pelo conselho de administração da AdC, em 19 de julho de 2018 (fls. 3826 do Processo) (sendo doravante conjuntamente designados, incluindo a Visada Super Bock, "Visados").
9. Em virtude da necessidade de proceder à apreciação da prova, das confidencialidades identificadas e de várias nulidades arguidas pela Visada Super Bock, o conselho de administração da AdC decidiu, por deliberações de 30 de novembro de 2017 e 24 de maio de 2018, prorrogar o prazo da fase de inquérito do processo, nos termos e para os efeitos dos n.ºs 1 e 2 do artigo 24.º da Lei n.º 19/2012, por seis e três meses, respetivamente, até ao dia 4 de setembro de 2018 (fls. 2735 e 3207 do Processo).

1.3 Segredo de justiça

10. Em 8 de setembro de 2016, o conselho de administração da Autoridade decidiu sujeitar o processo ao regime do segredo de justiça, nos termos e para os efeitos do n.º 2 do artigo 32.º da Lei n.º 19/2012 (fls. 319 e 320 do Processo).
11. Esta decisão baseou-se, fundamentalmente, na necessidade de proteção dos interesses da investigação, que podiam ser prejudicados pela publicidade do inquérito, atendendo, em particular, à obtenção dos elementos probatórios necessários ao preenchimento do tipo contraordenacional em causa.

12. Em 19 de dezembro de 2017, a Visada Super Bock apresentou um requerimento no qual veio invocar a nulidade do despacho do conselho de administração da AdC por falta/insuficiência de fundamentação, nos termos do n.º 5 do artigo 97.º e do n.º 1 do artigo 86.º do Código do Processo Penal (CPP), ou a sua substituição por outro que cumprisse as exigências legais ao nível da fundamentação, expondo as razões subjacentes à imposição do segredo de justiça (fls. 2753 a 2776 do Processo).
13. Por ofício notificado à Visada Super Bock em 25 de julho de 2018, a AdC indeferiu o requerimento de arguição de nulidade da Visada Super Bock (fls. 3865 a 3866 do Processo).
14. Na decisão de inquérito adotada em 9 de agosto de 2018, o conselho de administração da AdC determinou o levantamento do segredo de justiça, nos termos e para os efeitos do disposto no n.º 4 do artigo 32.º da Lei n.º 19/2012, por considerar que deixavam de se verificar, na fase de instrução do PRC/2016/4, os fundamentos que determinaram a sujeição do processo a segredo de justiça.
15. Em 24 de agosto de 2018, veio a Super Bock requerer a (re)imposição do segredo de justiça ao PRC/2016/04 na sua dimensão externa (i.e. para Terceiros), sustentando tal pretensão na salvaguarda da sua reputação, na proteção das suas relações comerciais e na proteção dos seus segredos de negócio (fls. 4410 a 4419 do Processo)⁴.
16. Em 19 de março de 2019, veio a Super Bock reiterar o seu pedido de re-imposição do segredo de justiça ao PRC/2016/04, replicando não só a argumentação aduzida no seu requerimento anterior, mas acrescentando que a publicação de um conjunto de resumos de sentenças do TCRS na Revista de Concorrência e Regulação, nos quais se refere expressamente o seu nome, torna ainda mais premente a adoção do seu pedido (fls. 8202 a 8222 do Processo)⁵.
17. Por ofício expedido em 1 de julho de 2019, a AdC indeferiu o pedido da Visada, reiterando que, nos termos do n.º 1 do artigo 32.º da Lei n.º 19/2012, o PRC/2016/04 tem, por princípio, natureza pública e que os direitos e interesses legítimos da Visada foram devidamente ponderados pela AdC aquando da decisão de levantamento do segredo de justiça, não subsistindo quaisquer direitos da Visada que requeiram a

⁴ Cf. Requerimento com a referência n.º E-AdC/2018/4475.

⁵ Cf. Requerimento com a referência n.º E-AdC/2019/1693 e E-AdC/2019/1712.

proteção conferida por uma nova imposição do segredo de justiça ao PRC/2016/04 (fls. 10888 a 10893 do Processo).

I.4 Registo do processo na rede europeia da concorrência

18. Em 18 de janeiro de 2018, em conformidade com o disposto no n.º 3 do artigo 11.º do Regulamento (CE) n.º 1/2003 do Conselho, de 16 de dezembro de 2002, relativo à execução das regras de concorrência estabelecidas nos artigos 81.º e 82.º do Tratado que institui a Comunidade Europeia (Regulamento n.º 1/2003)⁶, a que correspondem os atuais artigos 101.º e 102.º do TFUE, a Autoridade comunicou, por escrito, à Comissão Europeia a instauração do Processo, tendo esta informação sido disponibilizada às autoridades homólogas dos outros Estados-Membros.

I.5 Diligências probatórias

19. Tendo em vista o apuramento dos factos necessários à descoberta da verdade no âmbito do inquérito conduzido pela Autoridade, foram realizadas as seguintes diligências de investigação, nos termos do n.º 2 do artigo 17.º da Lei n.º 19/2012:

I.5.1 Diligências de busca, exame, recolha e apreensão

20. Com o intuito de apurar a veracidade dos indícios resultantes da documentação submetida à AdC pela Denunciante e pela Teles & Filhos e de serem obtidos elementos de prova adicionais, tendo em conta a insuficiência e/ou o risco para a investigação decorrente da utilização de outro tipo de meios de obtenção de prova, a Autoridade concluiu revelar-se necessário proceder à realização de diligências de busca, exame, recolha e apreensão.
21. Obtidas as necessárias autorizações da autoridade judiciária competente, foram então realizadas, entre os dias 25 de janeiro e 3 de fevereiro de 2017, diligências de busca em diversas instalações da Super Bock (Cf. requerimentos de mandado de busca, exame e apreensão, juntos aos autos a fls. 833 a 865 e 889 a 891 do Processo, e mandados emitidos pela autoridade judiciária competente, juntos aos autos a fls. 866 a 888 e 892 a 908 do Processo), na sequência das quais foram juntos aos autos os elementos recolhidos nas instalações de Miraflores (fls. 1019 a 1052 do Processo), de Santo Antão do Tojal (fls. 1063 a 1095 e 1156 a 1172 do Processo), e de Leça do Balio (fls. 1097 a 1154 do Processo).

⁶ Publicado no JO de 4 de janeiro de 2003, L 1/1.

22. No decurso das diligências de busca às instalações da Super Bock, para além de indícios relativos a comportamentos restritivos da concorrência implementados pela Visada Super Bock no canal HORECA⁷, em investigação no âmbito do presente processo, surgiram fortes indícios do envolvimento da Super Bock, bem como de outras empresas, em outras práticas restritivas da concorrência, tendo a AdC decidido realizar diligências de busca e apreensão adicionais num conjunto de empresas ativas no mercado da distribuição de retalho alimentar e no mercado da produção, fornecimento e comercialização de outros produtos alimentares e não alimentares.
23. Em resultado destas diligências de busca adicionais, o conselho de administração da Autoridade da Concorrência entendeu que existiam fundamentos suficientes para averiguar tais práticas restritivas da concorrência no âmbito de novos procedimentos sancionatórios, tendo então decidido, oficiosamente, nos termos do n.º 1 do artigo 8.º e do n.º 1 do artigo 17.º da Lei n.º 19/2012, proceder à extração de certidão de todo o acervo probatório relevante do presente processo para novos processos contraordenacionais, determinando-se a conseqüente abertura de inquérito no âmbito dos mesmos (Cf. Termo de extração de certidão de 18 de abril de 2018, junto aos autos a fls. 2831 a 2851 do Processo, e Termo de extração de certidão de 27 de abril de 2018, junto aos autos a fls. 2924 a 2957 do Processo).
24. Tal deveu-se essencialmente ao facto de se ter verificado que não existia uma coincidência total entre o universo de entidades potencialmente visadas no que respeita a essas novas infrações e a única empresa visada no presente processo (i.e. a Super Bock), à circunstância de os factos subjacentes à prática das novas infrações não serem coincidentes com a factualidade analisada neste processo, ao facto de a duração das infrações se afigurar distinta, e ao facto de não existir qualquer relação de causa-efeito entre as infrações.
25. Concluiu-se assim que inexistiam elementos de conexão, nos termos do artigo 24.º do Código de Processo Penal, aplicável *ex vi* do n.º 1 do artigo 13.º da Lei n.º 19/2012 e do n.º 1 do artigo 41.º do Regime Geral das Contraordenações ("RGC"), suscetíveis de justificar a investigação dessas potenciais novas infrações no quadro do Processo.
26. Em 11 de abril de 2018, a Super Bock apresentou um requerimento, via fax e via *email*, no qual requeria o acesso ao processo para consulta da prova recolhida e apreendida

⁷ Canal HORECA: abreviatura do canal de distribuição relativo a hotéis, restaurantes e cafés.

durante as buscas realizadas às suas instalações e aos despachos judiciais e administrativos proferidos nos autos e relativos à situação processual e diligências ordenadas, arguindo simultaneamente alegadas nulidades referentes à impossibilidade legal de buscas a correspondência no âmbito de processos contraordenacionais e à ausência de despacho de juiz de instrução criminal (fls. 2799 a 2830 do Processo).

27. Por ofício notificado à Visada Super Bock em 26 de julho de 2018, a AdC indeferiu o referido requerimento de acesso ao processo (uma vez que este se encontrava em segredo de justiça) e de arguição de nulidades (fls.3870 a 3878 do Processo).

I.5.2 Pedidos de elementos de informação e documentação

28. Em 8 de junho de 2018, a AdC dirigiu um pedido de elementos à Visada Super Bock (fls. 3376 a 3380 do Processo), tendo a respetiva resposta sido apresentada em 25 de junho de 2018 (fls. 3524 a 3652 e 3760 a 3778 do Processo).
29. Em 3 de julho de 2018, a AdC dirigiu um pedido de elementos à Visada Super Bock (fls. 3736 a 3743 do Processo), tendo a respetiva resposta sido apresentada em 17 de julho de 2018 (fls. 3804 a 3816 e 3832 a 3833 do Processo).
30. Como questão prévia a ambas as respostas, a Super Bock arguiu, nos mesmos exatos termos, a nulidade dos pedidos de elementos de 8 de junho e 3 de julho de 2018, por alegada violação do seu direito à não autoincriminação, fornecendo as informações solicitadas pela AdC em envelopes selados e lacrados, entendendo a Super Bock que ficava na livre disponibilidade da AdC a abertura desses envelopes após ponderação sobre os fundamentos por si apresentados.
31. Tendo em consideração a natureza e o tipo de informações solicitadas, a AdC decidiu indeferir ambos os requerimentos de arguição de nulidade e abrir os respetivos envelopes selados com as informações fornecidas pela Visada Super Bock, tendo notificado a Visada Super Bock da referida abertura por ofícios de 10 e 20 de julho de 2018 (fls. 3753 a 3758 e 3827 a 3830 do Processo).
32. Em 20 de julho de 2018, a AdC dirigiu um pedido de elementos à Visada Super Bock (fls. 3837 a 3844 do Processo), tendo a respetiva resposta sido apresentada em 27 de julho de 2018 (fls. 3883 a 3896 do Processo).

33. Em 23 de julho de 2018, a AdC dirigiu um pedido de elementos à Visada Super Bock (fls. 3845 a 3849 do Processo), tendo a respetiva resposta sido apresentada em 30 de julho de 2018 (fls. 4003 a 4006 do Processo).
34. Em 23 de julho de 2018, a AdC dirigiu um pedido de elementos ao Visado [Diretor - SBB] (fls. 3850 a 3852 e 3857 do Processo), tendo a respetiva resposta sido apresentada em 3 de agosto de 2018 (fls. 4139 a 4142 do Processo).
35. Em 23 de julho de 2018, a AdC dirigiu um pedido de elementos ao Visado [Administrador - SBB] (fls. 3853 a 3856 do Processo), tendo a respetiva resposta sido apresentada em 6 de agosto de 2018 (fls. 4149 a 4154 do Processo).
36. Em 25 de julho de 2018, a AdC dirigiu um pedido de elementos à Diretora-Geral da Autoridade Tributária e Aduaneira (fls. 3858 a 3862 do Processo), tendo a respetiva resposta sido apresentada em 6 de agosto de 2018 (fls. 4143 a 4148 do Processo).

I.6 Desentranhamento e restituição de documentos à Super Bock

37. No dia 19 de abril de 2018, a Autoridade considerou que 2241 (dois mil duzentos e quarenta e um) ficheiros eletrónicos e 14 (catorze) documentos em suporte papel apreendidos nas instalações da Visada Super Bock durante as diligências de busca não detinham valor probatório relevante, designadamente por não se revelarem essenciais para a investigação no contexto da globalidade dos elementos de prova que já se encontravam juntos ao processo (Cf. Auto de Desentranhamento, junto aos autos a fls. 2852 a 2878 do Processo).
38. Nessa medida, a Autoridade determinou o respetivo desentranhamento e conseqüente devolução à Super Bock, através da entrega de dispositivo de armazenamento externo com certificação digital (fls. 2878 do Processo), tendo os referidos ficheiros eletrónicos sido entregues, por protocolo, nas instalações dos mandatários legais da Super Bock, em 20 de abril de 2018 (fls. 2879 e 2889 do Processo).
39. Na sequência do referido procedimento de desentranhamento, ficaram então a constar do processo 2128 (dois mil cento e vinte e oito) ficheiros eletrónicos e 4 (quatro) documentos em suporte papel apreendidos nas instalações da Visada Super Bock durante as diligências de busca para além dos elementos resultantes das demais diligências probatórias desenvolvidas.

I.7 Decisão de Inquérito – Nota de Ilícitude

40. Por decisão adotada em 9 de agosto de 2018, o conselho de administração da AdC concluiu, com base no inquérito realizado, que existia uma possibilidade razoável de vir a ser proferida uma decisão condenatória contra os Visados, decorrente da sua participação em comportamentos que consubstanciam uma fixação, por meios diretos e indiretos, de preços de venda aplicáveis pela rede de distribuidores independentes que revendem os produtos da Super Bock no canal HORECA, proibida pelo n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012.
41. Nesse pressuposto, o conselho de administração da AdC decidiu encerrar o inquérito e dar início à instrução do processo contraordenacional, nos termos e para os efeitos da alínea a) do n.º 3 do artigo 24.º da Lei n.º 19/2012, através da adoção e notificação de uma Nota de Ilícitude aos Visados, que aqui se dá por integralmente reproduzida (fls. 4155 a 4252 do Processo).
42. O conselho de administração da AdC procedeu, assim, à imputação de uma infração ao disposto no n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 e no n.º 1 do artigo 101.º do TFUE a cada uma das Visadas, em regime de comparticipação.
43. O encerramento do inquérito e o início da instrução, mediante a adoção de Nota de Ilícitude, foi regularmente notificado a todos os Visados, por ofícios expedidos pela AdC em 9 e 21 de agosto de 2018 (fls. 4253 a 4276 e 4386 a 4386-B do Processo)⁸.
44. Em momento posterior, foram identificados erros na numeração relativa a referências cruzadas na Nota de Ilícitude, facto que levou a AdC a elaborar e notificar aos Visados duas Erratas (fls. 4303 a 4304 do Processo).
45. A primeira Errata corrigia os referidos erros formais nos seguintes termos:

“Errata

Foram identificados na Nota de Ilícitude aprovada pelo conselho de administração da Autoridade da Concorrência em 09.08.2018, no âmbito do processo sob a referência n.º PRC/2016/04, 3 (três) erros relativos a referências cruzadas, designadamente nos parágrafos 410 e 437.

Em conformidade, procede-se pela presente Errata à sua correção:

⁸ Cf. resulta do Termo junto aos autos a fls. 4386 do Processo, na sequência do envio dos ofícios de notificação da Nota de Ilícitude a todos os visados em 9 de agosto de 2018, a AdC tomou conhecimento de que foram devolvidos e não levantados os ofícios de notificação dirigidos a [Administrador - SBB] e a [Diretor - SBB], pelo que respetivos ofícios foram reenviados aos Visados em 21 de agosto de 2018, após contacto e confirmação das respetivas moradas.

1. No parágrafo 410, onde se lê "Erro! A origem da referência não foi encontrada.", deve ler-se "Capítulo II.3.1.1".

410. No capítulo **Erro! A origem da referência não foi encontrada.** da presente Nota de Ilícitude são identificados e caracterizados os mercados do produto em causa, designadamente:

- (i) O mercado das cervejas no canal HORECA;
- (ii) O mercado das águas lisas sem sabor no canal HORECA;
- (iii) O mercado das águas com gás sem sabor no canal HORECA;
- (iv) O mercado dos refrigerantes com gás no canal HORECA;

2. No parágrafo 437, onde se lê "Erro! A origem da referência não foi encontrada. Erro! A origem da referência não foi encontrada." deve ler-se "Capítulo II.4.2.1 e II.4.2.2" e onde se lê, no final do mesmo parágrafo, "Erro! A origem da referência não foi encontrada." deve ler-se "Capítulo II.4.2.2".

437. Para além dos indícios que apontam para o facto de os distribuidores não terem efetivamente liberdade para determinar os seus próprios preços de revenda (vide, em particular, o capítulo **Erro! A origem da referência não foi encontrada. Erro! A origem da referência não foi encontrada.** da presente Nota de Ilícitude), existem indícios de que são os próprios distribuidores que muitas vezes solicitam os preços de revenda à Visada Super Bock, acatando a forma de atuar no mercado que lhes é imposta, ainda que em resultado das ameaças de retaliação perpetradas pela Visada Super Bock (vide, em particular, capítulo **Erro! A origem da referência não foi encontrada.** da presente Nota de Ilícitude). ”

46. A segunda Errata corrigia os erros formais nos seguintes termos:

"Errata

Foi identificado na Nota de Ilícitude aprovada pelo conselho de administração da Autoridade da Concorrência em 09.08.2018, no âmbito do processo sob a referência n.º PRC/2016/04, 1 (um) erro relativo a uma referência cruzada, designadamente no parágrafo 245.

Em conformidade, no parágrafo 245, onde se lê "descrita no parágrafo Erro! A origem da referência não foi encontrada.", deve ler-se "de 8 de agosto de 2013 (fls. 111v do processo)".

245. Outro exemplo consta da mensagem de correio eletrónico descrita no parágrafo **Erro! A origem da referência não foi encontrada.** da presente Nota de Ilícitude, em que se lê "Tal como falámos, junto as condições de Sangria de Lata, neste caso as contas estão com 40% de desconto, mas já falei com o Vitor Silva e ele consegue que venha com 45% de ciclo e eu depois posso fazer acerto para os 50%. Neste caso o PV seria de 0,758€ já com IVA", e da qual consta a seguinte tabela com a formação do preço:

Preço Tabela	Desc. Comercial	Desc. Ciclo	Subsídio Distribuição	Preço Líquido Cx.24	P.Líquido Unidade
29.59€	7%	40%	2.66€	13.85€	0.577€

47. A primeira Errata foi notificada à Super Bock em 14 de agosto de 2018, aos Visados [Diretor - SBB], [Administrador - SBB], [Administrador - SBB] e [Administrador - SBB] em 16 de agosto de 2018, e aos Visados [Diretor - SBB] e [Administrador - SBB] em 21 de agosto de 2018 (fls. 4349 a 4351, 4363 a 4378, e 4386 a 4386-B do Processo).
48. A segunda Errata foi notificada aos Visados [Diretor - SBB] e [Administrador - SBB] em conjunto com a notificação da primeira Errata (em 21 de agosto de 2018) e aos restantes Visados em 27 de agosto de 2018 (fls. 4386 a 4386-B, 4525 a 4537, e 4539 a 4546 do Processo).
49. Para efeitos do exercício dos direitos de defesa dos Visados, a AdC fixou o prazo de 20 (vinte) dias úteis, a contar da data de receção da Nota de Ilícitude para, querendo, se pronunciarem sobre o conteúdo da mesma, em conformidade com o disposto no n.º 1 do artigo 25.º da Lei n.º 19/2012, e no artigo 50.º do RGCO, aplicável *ex vi* do n.º 1 do artigo 13.º da Lei n.º 19/2012.
50. Em 27 de agosto de 2018, em resposta ao requerimento apresentado pela Visada Super Bock e pelo Visado [Diretor - SBB], o prazo de pronúncia sobre a Nota de Ilícitude foi prorrogado pela AdC por um período adicional de 10 (dez) dias úteis, até ao dia 12 de outubro de 2018, aproveitando a todos os Visados, com o intuito de disponibilizar o tempo e os recursos necessários ao exercício pleno dos direitos de defesa (fls. 4525 a 4537, 4539 a 4548 e 4551 a 4553 do Processo).
51. Em 9 de outubro de 2018, em resposta a um segundo requerimento apresentado pela Visada Super Bock, o prazo de pronúncia sobre a Nota de Ilícitude foi novamente prorrogado pela AdC por um período adicional de 6 (seis) dias úteis considerando os motivos invocados, aproveitando a nova prorrogação a todos os Visados (fls. 5260 a 5280 do Processo).
52. O prazo para a apresentação de pronúncia escrita sobre a Nota de Ilícitude terminou, assim, no dia 22 de outubro de 2018.

I.8 Acesso dos Visados ao Processo

53. Em 10 de setembro de 2018, a Super Bock requereu a consulta da versão confidencial do processo nas instalações da AdC (fls. 5016 a 5017 do Processo), tendo a Autoridade deferido o pedido, não obstante esclarecer que o teor da versão confidencial era idêntico à versão do processo que já havia sido disponibilizada à Visada no dia 14 de agosto de

2018, em suporte digital, acrescentando apenas desde então algumas folhas com data posterior à Nota de Ilicitude, que correspondiam a ofícios de notificação (fls. 5239 a 5241 do Processo).

54. Face ao esclarecimento prestado pela AdC, não se realizaram consultas presenciais ao processo nas instalações da AdC.

1.9 Pronúncias escritas sobre a Nota de Ilicitude

55. Em 22 de outubro de 2018, os Visados apresentaram, individualmente, as suas pronúncias escritas sobre a Nota de Ilicitude, que aqui se dão por integralmente reproduzidas (fls. 5286 a 7953 do Processo) e às quais a AdC se referirá doravante na presente Decisão, conjuntamente, por “Pronúncia dos Visados”⁹.
56. Para além de contestarem, em geral e em concreto, as imputações factuais que lhes são dirigidas na Nota de Ilicitude e de invocarem erros nos pressupostos de direito e na subsunção dos factos ao direito (questões sobre as quais a AdC se pronunciará, respetivamente, nos capítulos II.1 e V da presente Decisão), os Visados invocam questões prévias relativas a alegadas nulidades e inconstitucionalidades (sobre as quais a AdC se pronunciará no capítulo II da presente Decisão), questões prejudiciais relativas a recursos de impugnação e ações cíveis em curso (sobre as quais a AdC se pronunciará no capítulo III da presente Decisão), bem como a prescrição da infração que lhes é imputada (sobre a qual a AdC se pronunciará no capítulo V.1.6 da presente Decisão).

1.10 Audição Oral

57. Na pronúncia escrita sobre a Nota de Ilicitude, a Visada Super Bock requereu a realização de audiência oral, tendo indicado, para prestar esclarecimentos, os Senhores **[Representante Legal de Distribuidor]** (representante legal do Distribuidor **[Distribuidor]**), **[Representante Legal de Distribuidor]** (representante legal dos

⁹ A Pronúncia escrita sobre a Nota de Ilicitude apresentada pela Super Bock consta de fls. 5657 a 6006 do Processo, cf. E-AdC/2018/5542 (doravante individualmente designada “PNI Super Bock”); a Pronúncia escrita sobre a Nota de Ilicitude apresentada por [Administrador – SBB] consta de fls. 5357 a 5506 do Processo, cf. E-AdC/2018/5541 (doravante individualmente designada “PNI [Administrador - SBB]”); a Pronúncia escrita sobre a Nota de Ilicitude apresentada por [Administrador – SBB] consta de fls. 7065 a 7246 do Processo, cf. E-AdC/2018/5547 (doravante individualmente designada “PNI [Administrador - SBB]”); a Pronúncia escrita sobre a Nota de Ilicitude apresentada por [Administrador – SBB] consta de fls. 6357 a 6368 do Processo, cf. E-AdC/2018/5543 (doravante individualmente designada “PNI [Administrador - SBB]”); a Pronúncia escrita sobre a Nota de Ilicitude apresentada por [Administrador – SBB] consta de fls. 5286 a 5356 do Processo, cf. E-AdC/2018/5536 (doravante individualmente designada “PNI [Administrador - SBB]”); a Pronúncia escrita sobre a Nota de Ilicitude apresentada por [Diretor – SBB] consta de fls. 7027 a 7045 do Processo, cf. E-AdC/2018/5548 (doravante individualmente designada “PNI [Diretor - SBB]”); a Pronúncia escrita sobre a Nota de Ilicitude apresentada por [Diretor – SBB] Gconsta de fls. 6381 a 6563 do Processo, cf. E-AdC/2018/5544 (doravante individualmente designada “PNI [Diretor - SBB]”).

Distribuidores [Distribuidor] e [Distribuidor]), [Gestor de Desenvolvimento de Rede - SBB] (colaborador da Super Bock), [Manager de Gestão de Área - SBB] (colaborador da Super Bock) e [Responsável pelas operações diretas - SBB] (colaborador da Super Bock).

58. A referida audição realizou-se nas instalações da AdC, nos dias 28 e 29 de janeiro de 2019, tendo sido gravada e autuada por termo, nos termos do n.º 6 do artigo 26.º da Lei n.º 19/2012 (fls. 8003 a 8011 do Processo).
59. Na audição oral esteve presente um representante legal da Super Bock, os mandatários legalmente constituídos pela Visada, bem como as pessoas indicadas pela Visada (*supra* identificadas) para prestar esclarecimentos.
60. Os co-visados [Administrador - SBB], [Administrador - SBB], [Diretor - SBB] e [Administrador - SBB] também requereram, nas respetivas pronúncias escritas sobre a Nota de Ilícitude, a audição oral das pessoas *supra* identificadas.
61. Não obstante, notificados pela AdC para a realização da audição oral, informaram a AdC de que, tendo em consideração que a Super Bock estaria presente, prescindiam de comparecer, sendo a audição oral por eles requerida conduzida pelos mandatários da Super Bock em sua representação (fls. 7992 a 7995 do Processo).
62. Em 02 de maio de 2019, em cumprimento do disposto no n.º 8 do artigo 26.º da Lei n.º 19/2012, a versão não confidencial do termo de realização da audição oral e da transcrição da respetiva gravação foi notificada aos co-Visados [Diretor - SBB] e [Administrador - SBB], dado que estes não haviam requerido a realização da referida diligência, não tendo estado presentes (fls. 8807 a 8810 do Processo).

II DAS QUESTÕES PRÉVIAS

63. Como referido anteriormente, quer em sede de pronúncia escrita sobre a Nota de Ilícitude, quer por meio de requerimentos autónomos apresentados antes da própria pronúncia¹⁰, os Visados invocam um conjunto de questões prévias relativas a alegadas nulidades de que enfermaria, de forma originária ou derivada, a Nota de Ilícitude¹¹, e a alegadas inconstitucionalidades, as quais a AdC passará de seguida a analisar e decidir.

¹⁰ Cf. fls. 4380 a 4384, 4429 a 4450, 4452 a 4501, 4503 a 4524, 4555 a 4575, 5018 a 5045, 5108 a 5116, 5118 a 5126, 5128 a 5136 e 5148 a 5154 do Processo.

¹¹ Cf. PNI Super Bock, capítulo II.A., PNI [Administrador - SBB], capítulo II.A., PNI [Administrador - SBB], capítulo II.A., PNI [Administrador - SBB], capítulo II.A. e PNI [Diretor - SBB], capítulo II.A. Os Visados [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] não invocam quaisquer questões prévias ou prejudiciais.

II.1 Nulidade da Nota de Ilicitude derivada da alegada falta de acesso a elementos de facto e de direito

64. A Super Bock entende que, nos presentes autos, foi privada de aceder a "*elementos substantivos e adjetivos*", o que a impedirá de exercer, de forma cabal, o seu contraditório.
65. Em concreto, sustenta a Visada que existe um conjunto de folhas nos autos referenciadas como "*CONFIDENCIAL – Informação extraída para outros processos*" e que, por essa razão, a Visada não pôde "*conhecer, com exatidão e completude, a informação e os termos de que se pode e deve defender*".
66. Acontece que a informação a que a Super Bock se reporta, como aliás a aludida descrição o esclarece – "*informação extraída para outros processos*" -, nada tem que ver com a infração em causa nos presentes autos contraordenacionais.
67. Conforme anteriormente referido na presente Decisão, as diligências de busca realizadas no âmbito do presente Processo deram origem a novos procedimentos sancionatórios, para os quais foi extraída certidão de todo o acervo probatório relevante constante do presente Processo (Cf. parágrafos 22 a 25 da presente Decisão)¹².
68. Significa que a informação a que a Visada se refere não apresenta nenhuma conexão com os presentes autos, no sentido em que não existe uma coincidência entre as pessoas visadas ou as infrações em causa e os factos subjacentes, revelando-se irrelevante para este Processo e para o exercício dos direitos de defesa dos aqui Visados, motivo pelo qual foi extraída cópia para os respetivos processos entretanto abertos pela AdC, não obstante a documentação original ter permanecido nestes autos classificada como "*CONFIDENCIAL – Informação extraída para outros processos*" para efeitos de consulta dos autos.
69. Como também a Super Bock não desconhece, a mesma é Visada nos presentes autos e no processo de contraordenação n.º 2017/13, pelo que todo e qualquer exercício de direito de defesa ou contraditório deverá ser efetivado no âmbito de cada um destes dois processos.

¹² Cf. também Termo de extração de certidão de 18 de abril de 2018, junto aos autos a fls. 2831 a 2851 do Processo, e Termo de extração de certidão de 27 de abril de 2018, junto aos autos a fls. 2924 a 2957 do Processo.

70. Em qualquer caso, a Super Bock pode, nos termos do disposto no n.º 3 do artigo 33.º da Lei n.º 19/2012 ou do n.º 1 do mesmo artigo no caso do PRC/2017/13, requerer a consulta dos aludidos processos.
71. Assim, reitera-se que a informação extraída — ou seja, retirada — para efeitos de instrução de outros processos contraordenacionais não apresenta qualquer elemento de conexão com a Visada, muito menos com os seus segredos de negócio — o que, de resto, não faria qualquer sentido já que são os próprios visados, ao abrigo do disposto no artigo 30.º da Lei n.º 19/2012, que procedem à classificação da informação para efeitos de proteção de confidencialidade a que a si diz respeito.
72. Por outro lado, e como no ponto II.16 *infra* se recordará melhor, foi entregue à Visada um suporte informático com cópia de toda a prova apreendida em sede de buscas às suas instalações, pelo que esta poderá sempre fazer o confronto de toda a prova apreendida e constante dos autos com aquela constante no suporte informático que lhe foi disponibilizado no final das diligências de busca, assegurando-se, dessa forma, que a acusação da AdC não se baseou em prova que lhe fosse desconhecida.
73. Improcede, pelo exposto, a nulidade invocada.

II.2 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada falta de fundamentação sobre confidencialidades

74. Defende igualmente a Visada a nulidade da Nota de Ilícitude por falta de fundamentação da classificação de confidencialidades.
75. Como nota de contexto, importa referir que, de acordo com o artigo 30.º da Lei n.º 19/2012, em particular o seu n.º 2, após as diligências de busca e apreensão, a AdC concede ao visado pelo processo prazo para identificar, de maneira fundamentada, as informações apreendidas suscetíveis de ser classificadas como segredos de negócio.
76. Ora, como se esclareceu no ponto anterior, a maioria dos elementos classificados como informação confidencial por outras empresas respeita a informação que foi extraída para outros processos de contraordenação: e é essa a explicação que ali consta, de forma clara, nada mais havendo que fundamentar, quer quanto à extração de certidão, quer quanto à respetiva classificação do original como confidencial.

77. Por outro lado, a AdC não fundamentou as confidencialidades em causa como segredo de negócio porque não se tratava desse caso mas antes, repete-se, de informação que foi extraída para outros processos de contraordenação.
78. Aquela informação que não foi extraída para outros processos e foi classificada como confidencial foi também devidamente justificada: é o caso, por exemplo, da informação – autoexplicativa – constante de fls. 4139 a 4142 do Processo, relativamente à qual se esclarece que se tratam de "*Dados Pessoais – Informação tributária de pessoa singular [Diretor - SBB]*".
79. Em síntese, a Super Bock tem, para efeitos de exercício de direitos de defesa, acesso a toda a informação apreendida de que é titular, bem como a toda a demais informação que integra o objeto do presente Processo contraordenacional.
80. Esse acesso (relativamente a informação de que não seja titular), ainda que de acordo com os n.ºs 1 e 4 do artigo 33.º da Lei n.º 19/2012, possa variar em função do tratamento de confidencialidades, fica plenamente assegurado.
81. A demais informação que tenha sido apreendida noutras empresas (ainda que com base em mandados emitidos no âmbito do presente PRC/2016/4), mas que não apresentava qualquer conexão com a infração em causa nos presentes autos, foi, por essa razão, junta a outros processos no âmbito dos quais será investigada.
82. Improcede, deste modo, o vício invocado.

II.3 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada do alegado erro na contagem do prazo de defesa

83. Sustentam os Visados que a circunstância do primeiro parágrafo da página 169 da Nota da Ilícitude conter a referência "*a contar da data da sua receção*" determina a nulidade da própria Nota de Ilícitude, dado que, nos termos conjugados dos n.ºs 1 e 6 do artigo 16.º da Lei n.º 19/2012, decorre a presunção de que a notificação postal se considera feita no terceiro dia útil seguinte ao do registo.
84. Ora, a referência à "*receção*" da Nota de Ilícitude não contradiz ou invalida a presunção presente naquele dispositivo legal, antes devendo ser interpretada de acordo com a lei: isto é, a receção, pelos Visados, da Nota de Ilícitude, determina o início da contagem do prazo ali fixado para efeitos de exercício dos seus direitos de defesa (é, tão só, isso que

resulta do parágrafo em questão), devendo essa receção presumir-se feita nos termos e para os efeitos do disposto do artigo 16.º da Lei n.º 19/2012.

85. Aliás, os ofícios ao abrigo dos quais os Visados foram notificados da Nota de Ilícitude iniciam-se precisamente com a referência expressa ao disposto no artigo 16.º da Lei n.º 19/2012.
86. Não existindo qualquer violação do n.º 6 do artigo 26.º da Lei n.º 19/2012, improcede, portanto, a nulidade invocada.
87. Sempre se diga, todavia, que, ainda que a referência constante do primeiro parágrafo da página 169 da Nota da Ilícitude pudesse, de alguma forma, ser considerada como não sendo suficientemente esclarecedora – o que não se concede –, a mesma nunca determinaria a nulidade da Nota de Ilícitude (Cf. artigos 118.º e ss. do Código de Processo Penal (CPP), aplicáveis *ex vi* n.º 1 do artigo 41.º do RGCO e artigo 13.º da Lei n.º 19/2012), sendo que qualquer invalidade tal como invocada estaria sempre sanada nos termos e para os efeitos da alínea c) do n.º 1 do artigo 121.º do CPP.
88. De referir que o prazo foi contado precisamente nos termos do artigo 16.º da Lei n.º 19/2012, tendo os Visados sido oportunamente informados dessa contagem e do respetivo término, conforme ofícios expedidos e notificados pela AdC (fls. 4525 a 4537, 4539 a 4548, 4551 a 4553 e 5260 a 5280 do Processo).

II.4 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada violação do princípio da proporcionalidade na determinação do prazo de defesa e por não ter sido dado a conhecer integralmente o teor da Nota de Ilícitude

89. Sem prejuízo de requererem prorrogação de prazo para apresentação de defesa escrita, os Visados arguem a nulidade da Nota de Ilícitude por violação do disposto no n.º 1 do artigo 25.º da Lei n.º 19/2012, sustentando que o prazo de 20 dias úteis (inicialmente concedido com a notificação da Nota de Ilícitude) seria "*excessivamente curto e inexecutável*".
90. Ora, o prazo para pronúncia sobre a Nota de Ilícitude não foi de 20 dias úteis, mas sim de 47 dias úteis no caso da Super Bock e dos Visados [Administrador - SBB], [Administrador - SBB], [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB], e de 40 dias úteis no caso dos Visados [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB].

91. Com efeito e conforme oportuna e detalhadamente explicado no capítulo pertinente da presente Decisão, os ofícios de notificação da Nota de Ilícitude foram expedidos pela AdC em 9 de agosto de 2018 no caso da Super Bock e dos Visados [Administrador - SBB], [Administrador - SBB], [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB], e em 21 de agosto de 2018 no caso dos Visados [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] (Cf. capítulo I.7 da presente Decisão).
92. No dia 27.08.2018, a AdC notificou todos os Visados da primeira prorrogação de prazo de pronúncia, estabelecendo-se o dia 12 de outubro de 2018 como novo prazo para apresentação de defesa escrita por todos.
93. Na sequência de novo requerimento apresentado pela Visada em 09.10.2018 (fls. 5258 e ss do Processo), a AdC voltou a prorrogar o prazo para apresentação da defesa escrita até ao dia 22.10.2018 (fls 5261 do Processo), aproveitando esta prorrogação a todos os Visados.
94. Quer isto dizer que, considerando que, de acordo com o artigo n.º 6 do 16.º da Lei n.º 19/2012, a Super Bock, [Administrador - SBB], [Administrador - SBB], [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] se presumem notificados em 14 de agosto de 2018 e [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] se presumem notificados em 24 de agosto de 2018, os Visados dispuseram na verdade de mais de dois meses para apresentar a sua pronúncia escrita sobre a Nota de Ilícitude.
95. O prazo em causa foi, portanto, praticamente igual àquele requerido pela Super Bock revelando-se mais do que razoável, adequado e proporcional para esta acautelar devidamente o exercício dos direitos de defesa, não havendo qualquer violação do n.º 1 do artigo 25.º da Lei n.º 19/2012 para apreciar.
96. Improcede, assim, a alegada nulidade.
97. Relativamente à alegação de que a Nota de Ilícitude não dá a conhecer a totalidade dos aspetos relevantes para a decisão, remete-se para os pontos II.1 e II.2 *supra* e para o Ofício da AdC com a referência S-AdC/2018/2049 (fls. 4530 do Processo), que *per se* determinam a improcedência desta alegação.
98. Não colhe igualmente o entendimento de que a circunstância de ter havido elementos que foram objeto de clarificação em duas erratas comprometeu a apreensão do Processo e comprometeu o exercício de defesa dos Visados, porque se trataram apenas de 4 erros relacionados com referências cruzadas que, num universo de 642 parágrafos,

evidentemente não comprometeram a cabal apreensão do conteúdo da Nota de Ilícitude.

99. Ainda assim, a AdC procedeu prontamente às devidas correções, tendo decorrido 40 dias úteis entre as últimas notificações da segunda errata, em 27.08.2018, e o termo do prazo para a pronúncia escrita sobre a Nota de Ilícitude (em 22.10.2018).

II.5 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada falta de indicação dos elementos relevantes para a determinação da coima

100. Os Visados pugnam também pela nulidade da Nota de Ilícitude na medida em que, segundo estes, a AdC não forneceu e indicou todas as circunstâncias que devem ser consideradas na determinação da coima, o que prejudica o exercício da sua defesa.
101. Em primeiro lugar, e contrariamente ao que sustentam os Visados, a AdC escalpelizou e densificou os critérios previstos no n.º 1 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012 que, à data da prolação da Nota de Ilícitude, entendeu relevantes para a determinação concreta das coimas eventualmente aplicáveis, fazendo, para cada um desses critérios, uma referência sumária à factualidade e disposições de direito relevantes.
102. Em segundo lugar, os Visados podem — e devem — consultar as Linhas de Orientação sobre a metodologia a utilizar na aplicação de coimas, adotadas pela AdC nos termos do n.º 8 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012 e, aliás, citadas pelos próprios.
103. Em terceiro lugar, e de acordo com os trâmites do processo contraordenacional da concorrência, à prolação da Nota de Ilícitude segue-se a fase instrutória, onde os Visados exercem, precisamente, os seus direitos de defesa, aportando para o processo elementos de facto e de direito e requerendo as diligências complementares de prova que entenderem necessárias.
104. A AdC levará em linha de conta todos estes elementos para que, então sim, em sede de decisão final, se fixe o valor das coimas.
105. De resto, é precisamente isso que resulta das referidas Linhas de Orientação, onde se pode ler que, “[c]om a notificação da Nota de Ilícitude [artigo 24.º, n.º 3, alínea a), da Lei n.º 19/2012] são comunicados ao visado pelo processo os critérios a considerar na determinação concreta da coima, (...) sem prejuízo dos elementos e informações que forem trazidos ao conhecimento da Autoridade da Concorrência durante a instrução do processo, designadamente na pronúncia do visado” (cf. p. 9).

106. Ainda das Linhas de Orientação resulta que “[n]a Nota de Ilícitude não é comunicada a coima concreta a aplicar, uma vez que nessa fase do processo não estão ainda reunidos todos os elementos necessários à sua determinação; só após a notificação da Nota de Ilícitude ao visado pelo processo pode o mesmo pronunciar-se sobre as imputações que lhe são feitas, juntar prova pré-constituída e/ou requerer prova constituenda, elementos que, no conjunto, podem modificar a convicção anteriormente formada pela Autoridade da Concorrência quanto aos elementos objetivos ou subjetivos da infração imputada” (pp. 9 e 10).
107. Em quarto lugar, aos Visados que forem destinatários de decisão final condenatória é facultado o direito de impugnação judicial do mérito da decisão contraordenacional e do valor da respetiva coima, pelo que não corresponde à verdade a afirmação de que estes apenas podem reagir ao montante da coima no prazo de resposta à Nota de Ilícitude.
108. Em quinto e último lugar, uma nota é devida: os Visados citam uma decisão judicial, (i) referindo-se-lhe como se tratando de um acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa proferido em 12.09.2011, no âmbito do processo n.º199/11.0TYLSB, quando, na verdade, se trata de uma sentença proferida nessa data, pelo Tribunal de Comércio de Lisboa¹³, (ii) citando um excerto da alegação da Recorrente “Baxter-Médico Farmacêutica, Lda.” (p. 4 da sentença), que se refere ao teor da decisão final proferida pela AdC e não à Nota de Ilícitude, (iii) sendo certo que o Tribunal entendeu precisamente o contrário do que a Recorrente ali sustentava, concluindo, quanto aos critérios de determinação da medida da coima – em sede de decisão final, reitera-se – que “[n]ão se verifica pois qualquer falta de fundamentação, estando expostos e enunciados todos os elementos visados na determinação da medida da coima” (p. 14 da sentença).
109. Tal citação revela que, das duas uma, ou os Visados leram descuidadamente as fontes jurisprudenciais que invocam ou, pior, citam-nas de forma não séria e descontextualizada para tentar servir os seus interesses.
110. Ademais, por diversas vezes os Visados citam doutrina sem identificar a página respetiva, tornando praticamente impossível escrutinar a pertinência dessas transcrições.

¹³ Sentença e acórdão disponíveis em: http://www.concorrencia.pt/vPT/Praticas_Proibidas/Decisoes_Judiciais/contraordenacionais/Paginas/IDF201102.aspx

111. Improcede, pelo exposto, o vício invocado.

II.6 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada impossibilidade de pronúncia da Visada sobre sanções acessórias

112. Os Visados alegam que a AdC não identifica a sanção acessória eventualmente aplicável, nem os elementos de facto e de direito que sustentam a sua aplicação.

113. Novamente, não lhes assiste qualquer razão, desde logo porque o ponto 636 da Nota de Ilícitude contém expressamente a sanção acessória de publicação de extrato da decisão de condenação, ou pelo menos, da parte decisória, a que se refere a alínea a) do n.º 1 do artigo 71.º da Lei n.º 19/2012.

114. Acresce que a AdC elenca os pressupostos de aplicação da sanção acessória.

115. Por outro lado, reitera-se o que se afirmou no ponto II.5 *supra* a propósito da determinação das coimas, que apenas em sede de decisão final a AdC dispõe de todos os elementos de facto e de direito para proferir, ou não, uma condenação.

116. Nesse sentido, é totalmente incompreensível a afirmação de que os Visados não se podem defender "*perante um não-projeto de sanções acessórias*" e de "*meras hipóteses futuras*" uma vez que a Nota de Ilícitude é, precisamente e quando muito, um *projeto* e encerra em si mesma *hipóteses futuras* (na terminologia dos Visados), dependendo a decisão final da AdC de tudo o que de facto e de direito se apurar no decurso da instrução: um entendimento distinto desvirtuaria o propósito da fase instrutória.

117. Improcede, uma vez mais, a nulidade invocada.

II.7 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada do alegado erro nos pressupostos de facto

118. Sustentam os Visados que existiu "*uma contradição entre aquilo que é a motivação desta Autoridade e aquela que é a realidade fáctica*", porquanto prestaram a informação referida no ponto 592 da Nota de Ilícitude, contradição essa que, no seu entender, determinaria a nulidade daquela por erro nos pressupostos de facto¹⁴.

119. Acontece, porém, que a prestação da informação referida naquele ponto não consubstancia nenhum pressuposto de facto para a prolação da Nota de Ilícitude mas, tão só, para a aferição do valor da coima que em concreto lhes viesse a ser imputável

¹⁴ No parágrafo 592 da Nota de Ilícitude lê-se: "*Quanto a [Administrador - SBB], [Administrador - SBB], [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] as diligências realizadas até ao momento não permitiram apurar qual a remuneração em concreto que auferiram na qualidade de administradores ou diretores no último ano completo em que, relativamente a cada um destes Visados, se verificou a prática proibida*".

em sede decisão final, pelo que, uma vez mais, inexistente qualquer nulidade da Nota de Ilícitude para apreciar.

II.8 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada violação do dever de remessa, pela AdC, para apreciação da entidade competente

120. Sustentam os Visados que, se a AdC se considerasse incompetente para conhecer as nulidades suscitadas relacionadas com o despacho do Ministério Público que autorizou as diligências de busca e apreensão, então deveria remeter as questões para apreciação da entidade competente.
121. Contudo, carece de suporte legal o dever de remessa invocado, como, de resto, já decidiu o Tribunal de Concorrência, Regulação e Supervisão, por sentença proferida no âmbito do processo n.º 71/18.3YUSTR-A, nos termos da qual considerou que "(...) *nem cabia à AdC o impulso processual dessa sindicância junto da autoridade judiciária competente, através da remessa do requerimento para o Ministério Público, por manifesta inexistência de regime processual ou norma processual especial que reconheça essa tramitação*"¹⁵.
122. Esta posição não foi infirmada no acórdão proferido pelo Tribunal da Relação de Lisboa proferido, em 13.02.2019, no âmbito do mesmo processo, e já transitado em julgado.
123. Improcede, pois, o vício invocado.

II.9 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada nulidade do despacho do Ministério Público de 20.01.2017

124. Os Visados invocam a nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada nulidade do despacho que ordenou a realização das buscas e, conseqüentemente, dos atos praticados com fundamento no mesmo, por (i) alegada violação do disposto no n.º 1 do artigo 176.º do CPP, (ii) falta de fundamentação, em violação do disposto no n.º 5 do artigo 97.º e por (iii) estar suportado em elementos de facto alegadamente inverosímeis e em violação do disposto no n.º 3 do artigo 174.º, também do CPP.
125. As decisões do Tribunal da Relação de Lisboa, já transitadas em julgado, proferidas no âmbito dos processos n.º 71/18.3YUSTR-E e n.º 71/18.3YUSTR-G, de 13.02.2019 e 24.04.2019, respetivamente, vieram confirmar o entendimento da AdC expresso nos ofícios com a referência S-AdC/2018/1768 e S-AdC/2018/1891, posteriormente

¹⁵ Cf. sentença proferida em 19.11.2018, p. 31.

corroborado pelo Tribunal da Concorrência, Regulação e Supervisão, sustentando, em suma, que "(...) tendo sido o MP a dar autorização não tem de ser ele, juiz, a decidir da correção da emissão da autorização. O juiz não é superior hierárquico do MP e não tem de se imiscuir nas competências próprias deste. (...) o juiz do Tribunal a quo é competente para se pronunciar sobre a forma da execução do mandado (e esta forma de execução é sindicável no âmbito de uma decisão intercalar) mas, pelas razões aduzidas no despacho recorrido que aqui damos por reproduzidas é incompetente para se pronunciar sobre a validade substancial do mandado a coberto da qual a busca é feita (sem prejuízo da questão poder ser alvo de discussão na fase jurisdicional do processo se a tal chegar)" (cf. p. 47 do acórdão de 13.02.2019).

126. A AdC é incompetente, portanto, para se pronunciar sobre eventuais vícios que enfermem a validade do despacho que autorizou as diligências de busca e apreensão e que, reflexamente, enfermiariam também a validade dos atos com aquele despacho conexos.
127. De qualquer modo, sempre se diga que imputando a Super Bock um conjunto de vícios a atos praticados pelo Ministério Público, deveria ter invocado os mesmos perante tal órgão.
128. Não o tendo feito durante toda a fase de inquérito do presente Processo contraordenacional e não estando em causa nenhuma nulidade insanável, nos termos do artigo 119.º do CPP, aplicável *ex vi* do n.º 1 do artigo 41.º do RGCO e do artigo 13.º da Lei n.º 19/2012), essa sua faculdade encontra-se irremediavelmente precludida, devendo concluir-se que a Super Bock se conformou com os alegados vícios que agora volta a invocar.

II.10 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada nulidade dos mandados de busca

129. Os Visados invocam a nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada nulidade dos mandados de busca decorrente da violação do disposto no n.º 2 do artigo 18.º da Lei n.º 19/2012, por extravasarem o objeto fixado no despacho do Ministério Público.
130. Quanto a esta questão, vale quanto se disse, no ponto II.9 *supra*, não cabendo à AdC pronunciar-se sobre alegados vícios relacionados com a emissão e o objeto dos mandados.

II.11 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada falta de notificação do aditamento ao despacho do Ministério Público para a realização de buscas

131. Sustentam os Visados que o despacho judicial que autorizou a extensão solicitada pela AdC em adenda ao requerimento de buscas e apreensão inicial relativamente a um conjunto adicional de alvos não foi devidamente notificado, o que determinaria a nulidade das diligências de busca e apreensão realizadas.
132. Acontece, porém, que os mandados emitidos ao abrigo daquele despacho nunca chegaram a ser executados pela AdC, por se ter constatado *a posteriori* (designadamente logo após o início das diligências nas instalações da Super Bock) que a prova eventualmente relevante se encontrava nas instalações identificadas no primeiro despacho judicial e no mandado que estava a ser executado.
133. A AdC apenas executou os mandados referentes à Visada e à sociedade Maltibérica – Sociedade Produtora de Malte, S.A., as quais foram devidamente notificadas das diligências, conforme resulta dos respetivos autos de notificação (fls. 1019 e 1020 e 1054 e 1055 do Processo).
134. Ora, considerando que o despacho em apreço se refere a sociedades que não chegaram a ser objeto das diligências de busca e apreensão, inexistia qualquer fundamento, ao abrigo do disposto nos n.ºs 4 e 5 do artigo 18.º da Lei n.º 19/2012, para que o mesmo fosse notificado, improcedendo, portanto, a alegada nulidade.

II.12 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada nulidade da ratificação dos atos praticados pelos instrutores [REDACTED]

135. Invocam os Visados a nulidade de todos os atos praticados em data anterior à da prolação do despacho do conselho de administração da AdC que ratificou os atos praticados pelos instrutores [REDACTED] [REDACTED] por alegada falta de norma habilitante para a ratificação de atos.
136. Novamente, improcede o vício invocado, desde logo porque, contrariamente ao que sustentam os Visados, os poderes de ratificação do processado conferidos ao conselho de administração não decorrem do RGCO, do CPP ou, tão pouco, do Código de Processo Civil, mas antes dos Estatutos da AdC a que se referem os n.ºs 1 e 2 do artigo 5.º da Lei n.º 19/2012.

137. Com efeito, nos termos do artigo 12.º dos Estatutos da AdC, aprovados pelo Decreto-Lei n.º 125/2014, de 18 de Agosto, o conselho de administração é o órgão responsável pela definição da atuação da AdC e pela direção dos respetivos serviços.
138. A este órgão cabe, designadamente:
- "a) Deliberar sobre a abertura e decidir os processos relativos às práticas restritivas da concorrência, aplicando as coimas e demais medidas previstas na lei e adotando as medidas cautelares que se revelem necessárias, nos termos da legislação nacional ou da União Europeia; (...) e*
 - c) Deliberar sobre a realização das diligências necessárias à boa prossecução dos processos sancionatórios, nomeadamente de busca e apreensão, sem prejuízo da decisão da autoridade judiciária competente;" (cf. n.º 1 do artigo 19.º dos Estatutos da AdC).*
139. Para tanto, o conselho de administração está investido de poderes de orientação, gestão e organização da AdC, dos quais se destacam os seguintes:
- "a) Dirigir a respetiva atividade;*
 - d) Definir a orientação geral dos serviços da AdC e acompanhar a sua execução;*
 - f) Deliberar sobre a contratação de trabalhadores e exercer os correspondentes poderes de direção, gestão e disciplina, bem como praticar todos os demais atos respeitantes aos trabalhadores que estejam previstos na lei e nestes estatutos;*
 - l) Praticar os demais atos de gestão decorrentes da aplicação da lei e dos presentes estatutos e necessários ao bom funcionamento dos serviços" (cf. n.º 2 do artigo 19.º dos Estatutos da AdC)".*
140. Os poderes *supra* elencados permitem, assim, ao conselho de administração nomear trabalhadores da AdC para as funções de instrutor nos processos de contraordenação que promovem e, por maioria de razão, também permitem ratificar os atos por estes praticados.
141. Improcede, assim, a invocada nulidade do ato por falta de norma habilitante.

II.13 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada omissão do dever de comunicação do estatuto processual de visado

142. Os Visados invocam uma nulidade processual em razão de a AdC ter alegadamente omitido o dever de comunicação do seu estatuto processual de visado.
143. No passado dia 26.06.2019, foi proferido acórdão pelo Tribunal da Relação de Lisboa, no âmbito do processo judicial n.º 71/18.3YUSTR-I.L1, nos termos do qual foi mantida a decisão anteriormente proferida na primeira instância, no sentido de que *"não há lugar à aplicação subsidiária do regime de constituição de arguido previsto em processo penal (...) nem existe qualquer nulidade decorrente da não constituição como visada"* (cf. ponto D do acórdão).
144. Em face da referida decisão judicial, nada mais cumpre apreciar nesta sede, improcedendo a arguição dos Visados.

II.14 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada proibição de prova

145. Os Visados invocam a nulidade da Nota de Ilícitude na medida em que se baseia em prova que não poderia ter sido recolhida por impossibilidade legal de buscas a correspondência no âmbito de processos contraordenacionais, afirmando ainda que o correio eletrónico, independentemente de já ter sido aberto ou não, corresponde ao conceito de *correspondência*.
146. Na tese dos Visados, a autorização conferida por despacho do Ministério Público é inconstitucional e ilegal, uma vez que não é admitida a busca a correspondência no âmbito de processos contraordenacionais, violando o disposto no n.º 4 do artigo 34.º da Constituição da República Portuguesa ("CRP"), no n.º 1 do artigo 42.º do RGCO, no n.º 3 do artigo 126.º do CPP e na Lei n.º 109/2009, de 15 de setembro ("Lei do Cibercrime").
147. Ora, em primeiro lugar, a alínea c) do n.º 1 do artigo 18.º da Lei n.º 19/2012 permite à AdC proceder nas instalações de empresas *"à busca, exame, recolha e apreensão de extratos de escrita e demais documentação independentemente do seu suporte"*.
148. Ou seja, quis o legislador conferir a mais ampla redação àquela norma, de forma a que a apreensão abrangesse todo o tipo de documentação, em qualquer tipo de suporte.
149. Em segundo lugar, é entendimento pacífico, especificamente quanto à possibilidade de apreensão de correspondência (em suporte físico) que a sua admissibilidade dependerá de esta já não se encontrar fechada.

150. A partir do momento em que determinada carta é aberta e lida deixa de ser uma carta fechada e, portanto, deixa de beneficiar do regime previsto para a apreensão de correspondência (fechada), esse sim sem consagração expressa na Lei n.º 19/2012.
151. Assim, a correspondência já aberta/ lida, ainda que tenha natureza reservada, beneficia do regime, em termos de valor probatório, idêntico ao dos documentos em suporte físico, perdendo, portanto, as exigências associadas à reserva da correspondência.
152. Tal como asseverado no acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de 02.03.2011, proferido no Processo n.º 463/07.3TAALM-A.L1-3, "*Como afirma COSTA ANDRADE (Comentário Conimbricense do Código Penal, Tomo I, pág. 758, § 16) "é precisamente este facto - estar fechada - que define a fronteira da tutela penal do sigilo de correspondência e dos escritos, em geral." E uma carta está fechada quando exista "um procedimento que estabeleça um obstáculo físico à tomada de conhecimento e que só seja ultrapassável à custa de uma actividade física que pode ou não (...) implicar uma ruptura material (...) Não basta seguramente (...) a sua arrumação num dossier ou numa gaveta aberta." E para concluir: "uma carta que foi (ainda que indevidamente) aberta, deixa de ser uma carta fechada, mesmo que persista reservada."*
153. Feito este enquadramento, e retomando a redação atribuída pelo legislador à alínea c) do n.º 1 do artigo 18.º da Lei n.º 19/2012, é forçoso concluir-se que a expressão "*demais documentação, independentemente do seu suporte*" apenas exclui a correspondência (não aberta) nos termos *supra* referidos.
154. Ou seja, atento o teor daquela alínea, quaisquer documentos, sem prejuízo do seu suporte, podem ser apreendidos em sede de inquérito contraordenacional.
155. Como tal, à luz da alínea c) do n.º 1 do artigo 18.º da Lei n.º 19/2012, qualquer mensagem já recebida pelo destinatário integra um conceito lato de correspondência aberta e, assim, as comunicações eletrónicas que se encontrem já abertas e arquivadas, no sistema informático ou fora dele, devem ser consideradas como correspondência aberta, não sendo de distinguir a apreensão de uma mensagem de correio eletrónico lida (mas ainda guardada na caixa de entrada do servidor de correio eletrónico, ou convertida em qualquer outro documento em formato digital) de um documento impresso em papel e arquivado fisicamente – realidade, de resto, cada vez menos frequente.

156. Neste sentido se pronunciou também o Acórdão da Relação de Lisboa de 29 de março de 2012¹⁶:

“Concordamos com a necessidade de autorização judicial nos termos constantes dos art.ºs 187º e 188º CPP para interceptar correio electrónico quando o mesmo se encontre “em trânsito”, em tempo real de transmissão, como algo incorpóreo, tal como se depreende do próprio art.º 187º CPP que se aplica em casos de “intercepção e a gravação de conversações ou comunicações telefónicas” e isto num regime específico muito próximo à apreensão de correspondência escrita quando a mesma se encontra “em transitio” no circuito dos serviços de correio, nos termos do art.º 179º CPP, ou seja, antes de a correspondência ter sido entregue aos destinatário e do mesmo ser conhecido o respectivo conteúdo.

Diferentemente se passará quando a correspondência chega ao seu destinatário e o mesmo toma conhecimento do seu conteúdo, em que o remetente deixou já de ter domínio sobre a mesma e cessando a respectiva protecção, cabe ao destinatário decidir da respectiva disponibilização e destino. Para uma similitude de situações com as comunicações telefónicas, depois de qualquer chamada ter sido atendida pelo destinatário, nenhuma intercepção e gravação da mesma é possível, restando, como única possibilidade a sua invocação em juízo, a menção do respectivo conteúdo por parte do destinatário enquanto prova testemunhal.

E com estas diferenças somos levados a seguir a tese seguida no acórdão desta Relação de Lisboa de 02.03.2011, proferido no P. 463/07.3TAALM-A.L1-3 (...), isto a propósito de nulidade da apreensão de correspondência: “Como afirma COSTA ANDRADE (Comentário Conimbricense do Código Penal, Tomo I, pág. 758, § 16) “é precisamente este facto - estar fechada - que define a fronteira da tutela penal do sigilo de correspondência e dos escritos, em geral.” E uma carta está fechada quando exista “um procedimento que estabeleça um obstáculo físico à tomada de conhecimento e que só seja ultrapassável à custa de uma actividade física que pode ou não (...) implicar uma ruptura material (...) Não basta seguramente (...) a sua arrumação num dossier ou numa gaveta aberta.” E para concluir: “uma carta que foi (ainda que indevidamente) aberta, deixa de ser uma carta fechada, mesmo que persista reservada.”

¹⁶ Acórdão disponível em www.dgsi.pt.

Pela negativa: excluídas do conceito de correspondência estão as formas de comunicação que integrem as telecomunicações, ou seja: os procedimentos técnicos de transmissão incorpórea à distância de qualquer espécie de informação (sinais, dados, sons, cores, imagens, etc.). E isto independentemente do sistema tecnológico de tratamento e transmissão da informação: com fios, por cabo, ondas hertzianas, via satélite (...).”

157. No mesmo sentido, ainda que a propósito de mensagens escritas por correio telefónico (SMS), veja-se o acórdão de 24.01.2011 do Tribunal da Relação de Guimarães¹⁷, proferido no âmbito do processo n.º 527/08.6GCVCT.G1, ao sustentar o seguinte:

“As mensagens que, depois de recebidas, ficam gravadas no receptor deixam de ter a natureza de comunicação em transmissão. Nesta perspectiva, são comunicações recebidas, pelo que deverão ter o mesmo tratamento da correspondência escrita já recebida e guardada pelo destinatário”.

Tal como acontece na correspondência efectuada pelo correio tradicional, diferenciar-se-á a mensagem já recebida mas ainda não aberta da mensagem já recebida e aberta.

A mensagem recebida em telemóvel, atenta a natureza e finalidade do aparelho, é de presumir que uma vez recebida foi lida pelo seu destinatário.

Deste modo, na sua essência, a mensagem mantida em suporte digital depois de recebida e lida terá a mesma protecção da carta em papel que tenha sido recebida pelo correio e que foi aberta e guardada em arquivo pessoal.

Tratando-se de meros documentos escritos, estas mensagens não gozam de aplicação do regime de protecção da reserva da correspondência e das comunicações (- Cfr., neste sentido, Acórdãos da Relação do Porto de 19/6/2002, CJ, Ano XXVII, Tomo III, pág. 218, da Relação de Coimbra de 29/3/2006 e da Relação de Lisboa de 15/7/2008, estes disponíveis em www.dgsi.pt).

158. Como tal, reitera-se que qualquer mensagem já recebida pelo destinatário integra um conceito lato de correspondência aberta e, assim, as comunicações eletrónicas que se encontrem já abertas e arquivadas, no sistema informático ou fora dele, devem ser consideradas como correspondência aberta, não sendo de distinguir a apreensão de

¹⁷ Acórdão disponível em www.dgsi.pt

uma mensagem de correio eletrónico lida (mas ainda guardada na caixa de entrada do servidor de correio eletrónico, ou convertida em qualquer outro documento em formato digital) de um documento impresso em papel e arquivado fisicamente.

159. Sustentam os Visados, todavia, que o legislador não previu a possibilidade de apreensão de correspondência em sede de direito contraordenacional da concorrência, aplicando-se, quanto a esta matéria, o previsto na Lei do Cibercrime e no artigo 179.º do CPP.
160. Ora, não assiste qualquer suporte legal a esta tese, desde logo porque a Lei n.º 19/2012 e a Lei do Cibercrime em nada se relacionam uma com a outra.
161. De acordo com o artigo 1.º da Lei do Cibercrime, aprovada no ano de 2009, este diploma *"estabelece as disposições penais materiais e processuais, bem como as disposições relativas à cooperação internacional em matéria penal, relativas ao domínio do cibercrime e da recolha de prova em suporte eletrónico, transpondo para a ordem jurídica interna a Decisão Quadro n.º 2005/222/JAI, do Conselho, de 24 de Fevereiro, relativa a ataques contra sistemas de informação, e adaptando o direito interno à Convenção sobre Cibercrime do Conselho da Europa"*.
162. Mais estabelece o artigo 11.º daquele Diploma que, *"com exceção do disposto nos artigos 18.º e 19.º, as disposições processuais previstas no presente capítulo aplicam-se a processos relativos a crimes:*
 - a) *Previstos na presente lei;*
 - b) *Cometidos por meio de um sistema informático; ou*
 - c) *Em relação aos quais seja necessário proceder à recolha de prova em suporte electrónico."*
163. O artigo 17.º da Lei do Cibercrime apenas se aplica a processos relativos a crimes, excluindo, *a contrario*, processos de contraordenação, incluindo o processo contraordenacional da concorrência.
164. Por seu turno, a Lei n.º 19/2012, estabelece o regime jurídico da concorrência, regendo, a propósito dos poderes de inquirição, busca e apreensão o artigo 18.º.
165. Em caso de lacuna quanto aos processos por infração ao disposto nos artigos 9.º, 11 e 12.º, é subsidiariamente aplicável o RGCO (n.º 1 do artigo 13.º da Lei da Concorrência) e, ainda, por força do disposto no n.º 1 do artigo 41.º do RGCO, o CPP.

166. De facto, e contrariamente ao que defendem os Visados, em lado nenhum do artigo 13.º da Lei n.º 19/2012 se infere a possibilidade de aplicação subsidiária de outros regimes legais para além do RGCO, razão pela qual os seus artigos 11.º e 17.º nunca poderiam aplicar-se especificamente aos processos contraordenacionais de concorrência.
167. Por outro lado, a Lei n.º 19/2012 (de 8 de maio de 2012, recorda-se), foi publicada e entrou em vigor em momento posterior à Lei do Cibercrime (de 15 de setembro de 2009), sendo manifesta a intenção do legislador em afastar o regime consagrado pela Lei do Cibercrime e em criar um regime especial no que respeita ao âmbito dos poderes da AdC relativamente às diligências de busca e apreensão: o legislador podia ter previsto, na Lei n.º 19/2012, a aplicação subsidiária da Lei do Cibercrime, o que não fez.
168. Pelo contrário, o legislador foi taxativo em permitir, em sede de processo contraordenacional da concorrência, a recolha e apreensão de qualquer documentação, independentemente do seu suporte, sem prejuízo do regime jurídico anteriormente definido, na Lei do Cibercrime, para a recolha de prova em suporte eletrónico no âmbito da investigação de crimes informáticos.
169. Ademais, note-se que a Lei do Cibercrime visou a transposição da Decisão-Quadro 2005/222/JAI do Conselho – entretanto revogada pela Diretiva 2013/40/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 12 de agosto de 2013 –, não existindo, nestes dois instrumentos de direito europeu, nenhum elemento de conexão com o direito da concorrência.
170. Aliás, e paradoxalmente, a Comissão Europeia, no âmbito das diligências de averiguação das infrações jusconcorrenciais cometidas em violação do TFEU, procede à apreensão de correio eletrónico lido sem que a validade desse procedimento seja posto em causa por qualquer empresa visada.
171. De resto, a recente publicação da Diretiva (UE) 2019/1 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 11 de dezembro de 2018, que visa atribuir às autoridades da concorrência dos Estados-Membros competência para aplicarem a lei de forma mais eficaz e garantir o bom funcionamento do mercado interno, e cuja transposição para os ordenamentos jurídicos nacionais terá de ocorrer até fevereiro de 2021, é um sinal inequívoco quanto à necessidade de evolução dos poderes de investigação das Autoridades Nacionais de Concorrência (ANC) nesse sentido nos casos (e nos Estados) em que a mesma ainda não tenha ocorrido.

172. Sem prejuízo de tal Diretiva ainda não ter sido transposta para o ordenamento jurídico português e, nessa medida, ainda não vigorar em Portugal, a verdade é que se se atentar ao artigo 6.º da Diretiva, resulta que:

“Os Estados-Membros asseguram que as autoridades administrativas nacionais da concorrência estão em condições de realizar todas as inspeções necessárias sem aviso prévio nas empresas e associações de empresas, para efeitos da aplicação dos artigos 101.º e 102.º do TFUE. Os Estados-Membros asseguram que os funcionários e outros acompanhantes autorizados pelas autoridades nacionais da concorrência a realizarem tais inspeções, ou por elas nomeados para o efeito, dispõem, pelo menos, de competência para:

a) Aceder a todas as instalações, terrenos e meios de transporte das empresas e associações de empresas;

b) Inspeccionar os livros e outros registos relativos à empresa, independentemente do suporte em que estiverem armazenados, tendo o direito de aceder a quaisquer informações acessíveis à entidade inspecionada (...).”

173. Ou seja, a Diretiva tem uma redação em tudo semelhante à redação constante da alínea c) do n.º 1 do artigo 18.º da Lei n.º 29/2012.

174. E nos considerandos (30) a (32) da referida Diretiva, o legislador europeu densifica aquele artigo 6.º da Diretiva, revelando, designadamente, a abrangência do termo *“independentemente do suporte”*.

175. Resulta, assim, manifesto que o legislador europeu interpreta o conceito de *“independentemente do suporte”* – reitera-se, um conceito semelhante ao adotado pelo legislador nacional – de modo a abranger naturalmente mensagens de correio eletrónico.

176. Esta realidade não é irrelevante para efeitos de interpretação da alínea c) do n.º 1 do artigo 18.º da Lei n.º 19/2012, devendo o intérprete ter sempre presente que o legislador europeu quando faz referência a documentos *“independentemente do suporte”* pretende incluir, entre outros, mensagens de correio eletrónico.

177. Por outro lado, a referida Diretiva estabelece ainda que *“a competência de investigação das autoridades administrativas nacionais da concorrência deverá ser adequada aos desafios da aplicação das normas no ambiente digital e deverá permitir que as ANC*

obtenham todas as informações relacionadas com a empresa ou associação de empresas objeto da medida de investigação em formato digital, incluindo os dados forenses, independentemente do suporte em que as informações estiverem armazenadas, designadamente computadores portáteis, telemóveis, outros dispositivos móveis ou armazenamento em nuvem.” (Cf. Considerando 30 da Diretiva).

178. Em concreto, *“a competência das autoridades administrativas nacionais da concorrência para realizar inspeções deverá permitir-lhes ter acesso a informações acessíveis à empresa ou associação de empresas ou à pessoa sujeita a inspeção e relacionadas com a empresa ou associação de empresas investigada. Deverá assim incluir necessariamente a competência para pesquisar documentos, ficheiros ou dados em dispositivos não previamente identificados com precisão. Sem uma tal competência, seria impossível obter as informações necessárias à investigação nos casos em que as empresas ou associação de empresas assumissem uma atitude de obstrução ou se recusassem a cooperar. A competência para examinar livros ou outros documentos deverá ser extensiva a todas as formas de correspondência, incluindo mensagens eletrónicas, independentemente de parecerem não ter sido lidas ou de terem sido apagadas.” (Cf. Considerando 32 da Diretiva).*
179. De notar que a Diretiva até vai mais longe, ao permitir examinar mensagens de correio eletrónico, independentemente de se encontrarem abertos/lidos ou não abertos/não lidos, ou de terem sido apagados.
180. Significa isto que à interpretação literal da norma, acresce a necessidade de se realizar uma interpretação atualista da Lei, de modo a dar cumprimento efetivo à intenção do legislador.
181. A este normativo especialmente previsto na Lei n.º 19/2012 acresce a autorização expressamente conferida, nos termos do n.º 1 do artigo 20.º da Lei n.º 19/2012, pela autoridade judiciária competente para a realização das diligências de busca e apreensão.
182. Ou seja, a autoridade judiciária competente para a autorização das diligências de busca partilha da interpretação da AdC quanto à admissibilidade da apreensão de mensagens de correio eletrónico abertas, tanto que expressamente o autoriza e determina.
183. É igualmente destituída de fundamentação a invocada violação do n.º 4 do artigo 34.º da CRP, uma vez que, como se elucidou, as mensagens de correio eletrónico – já lidas

– apreendidas não se enquadram, à luz do regime contraordenacional da concorrência, no conceito de correspondência a que alude aquela disposição constitucional.

184. Assim, tratando-se da correspondência aberta de mera prova documental, não beneficia da proteção constitucional ali consagrada.
185. Por outro lado, o acórdão do Tribunal Constitucional a que aludem os Visados (Cf. o Acórdão proferido no âmbito do Processo n.º 450/2007, de 24 de outubro) não dá resposta às questões *sub judice*, versando antes sobre eventual inconstitucionalidade de norma que autoriza o juiz de instrução criminal a ordenar a destruição parcial de gravações telefónicas, sem que previamente o arguido as tenha podido ouvir e controlar.
186. Por fim, sempre se diga que a possibilidade de apreensão de mensagens de correio eletrónico aberto/lido foi expressamente conferida pelo Ministério Público, constando tal poder do próprio texto dos mandados emitidos, não tendo a Super Bock, como se referiu *supra*, impugnado a validade de tais mandados junto do Ministério Público, enquanto órgão emissor de tais atos, conformando-se com os mesmos.
187. Improcede, portanto, a invocada nulidade da Nota de Ilícitude.

II.15 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada nulidade da prova recolhida por ausência do despacho do Juiz de Instrução Criminal

188. Os Visados defendam ainda que as mensagens de correio eletrónico apreendidas não podem ser consideradas como prova, pois terão sido obtidas sem a competente autorização do juiz de instrução criminal, estando feridas de nulidade absoluta conforme n.º 1 do artigo 179.º do CPP.
189. Consideram igualmente que o despacho do Ministério Público, ao conter a menção de que pode ser buscado e apreendido correio eletrónico já aberto, pretende escamotear uma incompetência absoluta deste para ordenar a busca.
190. Ora, como se sustentou *supra*, nos termos da alínea c) do n.º 1 do artigo 18.º da Lei n.º 19/012, a AdC pode apreender qualquer documentação independentemente do seu suporte, incluindo mensagens de correio eletrónico aberto/lido — e que, por isso, já não mereçam da proteção dada à correspondência ainda não lida.
191. Nos termos do artigo 21.º da Lei n.º 19/2012, a regra é a de que a competência para ordenar a realização das diligências a que se referem as alíneas c) e d) do n.º 1 do artigo 18.º e os artigos 19.º e 20.º é do Ministério Público.

192. Todavia, prevê a mesma norma a exceção de que, (apenas) quando expressamente previsto, esta competência será do juiz de instrução: é o caso autorização da busca domiciliária (cf. n.º 1 do artigo 19.º da Lei n.º 19/2012), da presença em busca em escritório de advogados ou consultório médico (cf. n.º 7 do artigo 19.º da Lei n.º 19/2012) ou da apreensão em banco ou instituição de crédito de documento sujeito a sigilo bancário (cf. n.º 6 do artigo 20.º da Lei n.º 19/2012).
193. Não foi esse o caso concreto.
194. O Ministério Público era, assim, no âmbito do PRC/2016/4 a entidade competente para, nos termos do artigo 21.º da Lei n.º 19/2012, ordenar a diligência prevista na alínea c) do n.º 1 do artigo 18.º daquele mesmo diploma (a busca, exame e apreensão em empresa de qualquer documentação independentemente do seu suporte, incluindo mensagens de correio eletrónico aberto/lido).
195. Não estando em causa uma situação em que a lei expressamente determina a necessidade de autorização ou presença do juiz de instrução, a AdC não tinha de (nem podia) requerer a este órgão qualquer autorização.
196. Em face do exposto, improcede também a alegada nulidade da Nota de Ilícitude quanto à inexistência de despacho que autorizasse a apreensão de prova realizada.

II.16 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada nulidade da prova recolhida

197. Os Visados sustentam também que a Nota de Ilícitude é nula por se basear em prova recolhida que não se relaciona com os fundamentos que determinaram a realização das buscas e por respeitar a um período anterior ao ano de 2012.
198. Os Visados imputam, assim, à AdC uma violação do âmbito material e temporal do mandado, o que, como se verá de seguida, não corresponde à verdade.
199. Primeiramente, e tal como referido no ofício da AdC com a referência S-AdC/2018/1910 (fls. 3863 a 3866 do Processo), não é verdade que tenha sido apreendida prova que não se relacione com os indícios que justificaram as buscas – de resto, os Visados não cuidam de identificar a que prova em concreto se referem, sendo que esse ónus de alegação e demonstração recaía unicamente sobre eles.
200. Em segundo lugar, recorda-se que, no final das diligências, foi entregue ao representante legal e aos mandatários da Super Bock – os quais acompanharam toda

a diligência – cópia de todos os ficheiros e documentos apreendidos pelos trabalhadores da AdC.

201. Conforme descrito nos respetivos Autos de Apreensão, assinados pelo representante legal e mandatários da Super Bock, bem como pelos trabalhadores da AdC ali presentes, na sequência da busca foram copiados documentos para um dispositivo da AdC, tendo sido feita uma cópia integral da documentação apreendida e copiada para um dispositivo de armazenamento externo, disponibilizado para o efeito pela própria Super Bock, e entregue à mesma, com um certificado *md5*¹⁸ que atesta, precisamente, que o ficheiro copiado é uma cópia fidedigna do original.
202. Acresce que a Super Bock teve oportunidade de acompanhar *in loco* a pesquisa, análise e seleção de documentação e, posteriormente, todo o procedimento de cópia da documentação apreendida.
203. Aliás, todo o procedimento informático de apreensão e cópia foi explicado às entidades buscadas, tendo-lhes sido inclusivamente dada a oportunidade de designarem um técnico informático para assistir e acompanhar a diligência, para além dos seus legais representantes.
204. Além do mais, uma vez que o processo contraordenacional em causa não se encontra em segredo de justiça desde a prolação da Nota de Ilícitude, a Super Bock poderia sempre ter feito o confronto individual da documentação junta aos autos na sequência da apreensão.
205. Não pode, deste modo, proceder a invocação de uma nulidade que afetaria toda a diligência de apreensão fundada – reafirma-se – numa mera insinuação desrespeitosa de que a documentação apreendida não é a mesma de que a documentação oportunamente copiada para o dispositivo da Super Bock.
206. Relativamente à prova recolhida referente a período anterior de 2012, e tal como se antecipou no ofício da AdC com a referência S-AdC/2018/1910, o mandado que ordenou as buscas não limitou o período temporal da prova a apreender.
207. Com efeito, a natureza de cada infração e a existência ou não de prescrição tem de ser determinada em sede de inquérito e/ou instrução, sem prejuízo de os Visados pugnarem – como fizeram – pela eventual prescrição do procedimento contraordenacional em sede

¹⁸ Certificado *md5* é uma função criptográfica que permite verificar a integridade dos dados ou ficheiros, garantindo que os mesmos permanecem inalterados face ao original.

de exercício dos seus direitos de defesa e a que se responderá no capítulo V.1.6.1 da presente Decisão.

208. Todavia, o que já não é exigível, nem daí decorre qualquer invalidade, é que esse juízo seja concluído pelos Visados no momento da recolha da prova, quando este serve, precisamente, para obtenção de elementos que permitam determinar a natureza e duração da eventual infração.
209. Em face do quanto se expôs, improcede, novamente, o vício invocado.

II.17 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada nulidade da prova obtida por violação do direito à não auto-incriminação

210. A nulidade invocada foi já apreciada judicialmente e julgada totalmente improcedente, no âmbito dos processos n.º 71/18.3YUSTR-B e n.º 71/18.3YUSTR-F, por decisões já transitadas em julgado.
211. O acórdão referido no parágrafo 143 da presente Decisão também se pronunciou sobre a referida nulidade, corroborando o entendimento da primeira instância, no sentido de julgar improcedente aquela invalidade, pelo que nada mais cumpre apreciar nesta sede.

II.18 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada nulidade da prova obtida por violação do princípio da proporcionalidade

212. Os Visados sustentam também a nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada nulidade das diligências de busca por violação do princípio da proporcionalidade, defendendo que as referidas diligências não foram proporcionais (i) face aos bens jurídicos objeto de tutela e (ii) face ao tempo que demorou.
213. Quanto aos bens jurídicos tutelados, entendem os Visados que, embora a Super Bock estivesse indiciada pela prática de (i) fixação vertical de preços de revenda (ii) restrição territorial, e (iii) cartel, apenas esta última poderia constituir fundamento bastante para restringir os seus direitos, em consequência da busca, revestindo-se as outras duas infrações de gravidade menor.
214. Ora, de acordo com o disposto no n.º 1 do artigo 17.º da Lei n.º 19/2012, "*a AdC procede à abertura de inquérito por práticas proibidas pelos artigos 9.º, 11.º e 12.º da mesma lei (...)*" e, nos termos da alínea c) do n.º 1 do artigo 18.º da mesma Lei, a AdC pode proceder a diligências de busca, exame, recolha e apreensão, sempre que tais

- diligências se mostrem necessárias à obtenção de prova das infrações previstas naqueles artigos – independentemente da infração que em concreto esteja em causa.
215. O legislador não impôs nenhuma limitação quanto à utilização das diligências de busca apenas para determinado tipo de infração.
216. Por outro lado, é evidente que cumpre sempre proceder a um juízo de proporcionalidade e adequação entre a diligência de busca e apreensão, por um lado e, por outro, a natureza e o alcance da infração em investigação.
217. No entanto, o juízo de proporcionalidade foi realizado, primeiramente, pela própria AdC quando requereu a emissão de um mandado e, num segundo momento, pelo Ministério Público que, ponderando os indícios e os fundamentos expostos no requerimento da AdC e com base num juízo próprio de necessidade, proporcionalidade e adequação, entendeu emitir o mandado e ordenar a busca (Cf. requerimentos de mandado de busca, juntos aos autos a fls. 833 a 865 e 889 a 891 do Processo, e mandados emitidos pela autoridade judiciária competente, juntos aos autos a fls. 866 a 888 e 892 a 908 do Processo).
218. No caso concreto, as diligências de busca e apreensão revelavam-se como o único meio de obtenção de prova realmente efetivo, dada a natureza e a gravidade das três infrações em causa, nomeadamente o seu carácter não público e informal, com potencial impacto relevante na economia nacional e no bem-estar dos cidadãos.
219. A diligência ordenada afigurou-se, assim, adequada e proporcional face às necessidades de investigação em causa, considerando, particularmente, (i) as dificuldades de prova associadas a infrações por práticas restritivas da concorrenciais e (ii) a incumbência prioritária do Estado de assegurar o princípio da economia de mercado e de livre concorrência (Cf. alínea f) do artigo 81.º da CRP).
220. Quanto à duração das diligências, sustentam os Visados que não é concebível e não têm memória de umas diligências de busca e apreensão durarem dez dias, o que constituiu um agravamento desproporcionado das suas condições de laboração, com diversas consequências na produtividade dos seus serviços.
221. Ora, em primeiro lugar, recorda-se, que as buscas às quatro instalações da Visada e/ou de empresas do mesmo grupo económico decorreram durante 8 dias úteis.

222. Em qualquer caso, nos termos do mandado que ordena a diligência, as buscas poderiam ser realizadas durante um prazo máximo de 30 dias, contados da notificação do mandado, o que manifestamente não sucedeu.
223. Por outro lado, os referidos mandados não impunham à AdC, com exceção do aludido prazo de 30 dias, qualquer outro prazo que limitasse a duração das diligências de busca e apreensão, o que, de resto, bem se compreende se se considerar que apenas já em plena diligência é que a AdC se viria a aperceber do real alcance das infrações indiciadas e, em função da prova que a cada momento fosse encontrando, poderia programar o desenvolvimento e a conclusão da diligência.
224. O que a AdC não poderia ter feito, sob pena de se demitir das suas funções, era, confrontada com a prova que ia encontrando, ignorar a sua existência em prejuízo da investigação e em violação do princípio da legalidade.
225. Ademais, a busca foi realizada de acordo com o horário de funcionamento e atividade da empresa.
226. Acresce que, como consta dos autos de apreensão, as diligências realizadas pela AdC foram projetadas e executadas – como, aliás, são sempre – para causar o menor constrangimento à buscada: os computadores identificados como potencialmente relevantes foram copiados para suportes temporários de armazenamento (muitas vezes remotamente ou através de acesso à rede partilhada) e, algumas horas depois, o colaborador/utilizador desse computador pôde voltar ao normal exercício das suas funções.
227. Por outro lado, a equipa da AdC afeta às diligências esteve instalada (com os respetivos equipamentos informáticos) numa sala indicada pela própria Super Bock, que ficou selada no final de cada dia de buscas, havendo pouca ou quase nenhuma circulação dos trabalhadores da AdC pelas instalações da Visada.
228. Note-se, igualmente, que a AdC, sem que a isso estivesse obrigada, dispensou as forças de polícia que acompanharam a entrada nas instalações da Super Bock logo no primeiro dia de buscas, assegurando-se, deste modo, uma discricção acrescida na sua atuação.
229. A argumentação dos Visados relativamente à pretensa desproporcionalidade da diligência em causa reconduz-se, pois, ao carácter naturalmente intrusivo e coercivo de qualquer diligência de busca e não à concreta diligência levada a cabo pela AdC.

230. Improcede, em face disto, a invocada nulidade da prova obtida por violação do princípio da proporcionalidade.

II.19 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada nulidade das diligências realizadas pela AdC por alegada impossibilidade de identificação dos trabalhadores que, em cada momento, participaram nas buscas

231. Defendem os Visados que, dos diversos autos de notificação, suspensão, continuação e apreensão que descrevem a diligência de busca e apreensão, não foi possível apurar que trabalhadores da AdC estiveram presentes e os respetivos momentos em que entraram e saíram da diligência, com exceção do trabalhador da AdC que assina cada um dos referidos autos.

232. Em primeiro lugar, reitera-se aquilo que oportunamente se respondeu à Super Bock nos Ofícios da AdC com as referências S-AdC/2018/1891 (fls. 4124 a 4135 do Processo) e S-AdC/2018/1910 (fls. 4142 do Processo), no sentido de que não existe qualquer norma que determine a obrigatoriedade de fazer constar do auto de notificação todos os nomes dos trabalhadores que realizam a diligência de busca e apreensão.

233. Em qualquer caso, a identificação dos trabalhadores da AdC presentes em cada dia de diligência consta do respetivo auto de apreensão, em estrito cumprimento do disposto no artigo 99.º do CPP.

234. Acresce que, e em conformidade com o disposto na alínea b) do n.º 4 do artigo 18.º da Lei n.º 19/2012, todos os trabalhadores que realizaram a diligência eram portadores de credencial emitida pelo conselho de administração da AdC, mais tendo as respetivas credenciais sido entregues ao legal representante da empresa aquando da chegada do trabalhador.

235. Ou seja, a Super Bock sempre soube quem eram os trabalhadores da AdC legitimados para, em cumprimento dos mandados, proceder às buscas e apreensão – independentemente de o ato de notificação ter sido concretizado apenas por um dos trabalhadores.

236. Com efeito, foi um trabalhador específico que notificou a Visada e, posteriormente, foram diversos os trabalhadores da AdC (sempre devidamente identificados) que pesquisaram, buscaram e apreenderam os elementos probatórios, pelo que inexistente qualquer tipo de ilegalidade.

237. Por outro lado, a Super Bock, devidamente representada nas diligências por advogado, podia sempre ter abordado os trabalhadores da AdC, durante o próprio processo de busca e apreensão no sentido de confirmar que trabalhadores estavam em cada momento a realizar a diligência e fazer o devido confronto com a respetiva credencial que lhe foi entregue, não decorrendo, portanto, qualquer relevância de ordem material na circunstância de os autos de notificação da empresa não conterem a identificação de todos os trabalhadores que vieram a realizar a diligência.
238. Importa, ainda, dar nota de que no momento da notificação, a AdC não está em condições – face ao desconhecimento da informação que efetivamente vai encontrar – de perceber o número de trabalhadores que serão necessários para executar aquela concreta diligência, pelo que a alegação dos Visados não pode efetivamente proceder.
239. Não obstante, ainda que se entendesse que do auto de notificação deveriam constar os nomes de todos os trabalhadores que se encontravam a proceder às buscas – o que apenas por mera cautela se equaciona –, a sua omissão constituiria uma mera irregularidade, a qual, à luz do artigo 123.º do CPP, aplicável *ex vi* n.º 1 do artigo 13.º da Lei n.º 19/2012 e do n.º 1 do artigo 41.º do RGCO, sempre deveria ter sido arguida no momento da prática do ato.
240. Ora, uma vez que tal não sucedeu, qualquer irregularidade encontrar-se-ia, de todo o modo, sanada, im procedendo todo o alegado pelos Visados.

II.20 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada nulidade das diligências de busca e apreensão por estas não terem decorrido no local identificado no mandado e respetivo despacho

241. Alegam os Visados que o apartado e respetivo código postal identificado no despacho do Ministério Público corresponde a caixas de correio alugadas a empresas ou particulares que ficam nas instalações da própria estação ou posto correio, não havendo qualquer despacho que permitisse a realização das buscas nas instalações de Leça do Balio.
242. Ou seja, de acordo com o entendimento dos Visados, a diligência levada a cabo pela AdC apenas poderia ocorrer por referência e nos limites de um apartado postal.
243. Todavia, esta interpretação formalista não se coaduna com o objeto do mandado: o Ministério Público ordenou uma busca nas instalações da Visada, onde se encontravam os seus trabalhadores, computadores e outros suportes.

244. É irrelevante não haver total ou plena coincidência entre a morada indicada no mandado e a morada das instalações da Visada, já que é claro no mandado e respetivo despacho de fundamentação qual é o alvo, objeto e âmbito da diligência.
245. A não se entender assim, bastaria que toda e qualquer empresa transferisse a sua sede social para um apartado postal para, deste modo, obstar à realização de qualquer diligência de busca e apreensão.
246. Veja-se, neste sentido, o Acórdão do Tribunal da Relação de Coimbra, proferido em 24.01.2018, no âmbito do Processo n.º 411/12.9TAVIS.C1¹⁹:
- “1 – Tendo a busca ocorrido, como determinado, no local onde a visada sociedade tinha a sua sede social, mas não no preciso espaço físico indicado no mandado – as precisas moradas de um e de outro divergem no n.º de sala (n.º 5, o primeiro; n.º 6, o segundo) –, a dita discrepância não envolve nenhum vício, por existir perfeita identidade entre o lugar constante da ordem judicial e aquele onde a diligência foi realizada.”*
247. Aliás, o despacho de fundamentação do mandado, oportunamente notificado à Super Bock, especificamente esclarece que *“Tais diligências, deverão realizar-se mediante emissão de mandado para o efeito na sede da empresa visada e em todas as outras instalações (desde logo, mas sem exaustão, nas direções, delegações e/ou unidades de venda do Grupo UNICER) onde seja plausível que se encontre documentação relevante à prova da infração investigada, ainda que tais instalações só possam vir a ser posteriormente identificadas no decurso da diligência”* (fls. 872 do Processo), deixando explícito qual o alvo, objeto e âmbito da diligência.
248. Acresce, em reforço do que acaba de referir-se, que a morada que consta do mandado como correspondendo à localização da sede social da empresa – *“Via Norte – Leça do Balio”*, efetivamente coincide com a sede social da Super Bock, apenas discrepando na menção do código postal (constando *“4466-955 S. Mamede de Infesta”*, quando, em coerência, deveria constar *“4465 - 764 Matosinhos”*, sendo que a referência àquele primeiro código postal coincide com a morada de um Apartado da empresa identificado a par com o da respetiva sede social na sua própria página eletrónica²⁰).
249. Ou seja, num e noutro caso estão sempre em causa instalações da Super Bock.

¹⁹ Acórdão disponível no site internet da DGSI, em <http://www.dgsi.pt/irc.nsf/81e0e808d8f58b22802576c0005637dc/6292675878e83fc780258224004f03e4?OpenDocument>

²⁰ Cf. <https://www.superbockgroup.com/contactos/>.

250. Ainda assim, mesmo que existisse qualquer ilegalidade, seria uma mera irregularidade a arguir no momento da prática do ato – de acordo com o artigo 123.º do CPP, aplicável *ex vi* do n.º 1 do artigo 13.º da Lei n.º 19/2012 e do n.º 1 do artigo 41.º do RGCO – ou seja, aquando da notificação ao legal representante da empresa do auto e mandado de busca e apreensão, estando, deste modo, o direito a arguir a irregularidade já precludido.

251. Não procede, pois, o vício alegado pelos Visados.

II.21 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada nulidade do despacho que determinou a sujeição do Processo a segredo de justiça

252. Os Visados sustentam que o despacho da AdC que determinou o segredo de justiça carecia de fundamentação, sendo, em consequência nulo.

253. Ora, tal como se elucidou no Ofício da AdC com a referência S-AdC/2018/1753 (fls. 3866 do Processo), nos termos do n.º 2 do artigo 32.º da Lei n.º 19/2012, a “*Autoridade da Concorrência pode determinar que o processo seja sujeito a segredo de justiça até à decisão final, quando considere que a publicidade prejudica os interesses da investigação*”.

254. Do despacho que determinou a sujeição do presente Processo a segredo de justiça retira-se a justificação e fundamentação da decisão:

“(...) por se considerar que a publicidade do processo é suscetível de prejudicar os interesses da investigação” “no que respeita, em particular, à obtenção e salvaguarda da prova dos elementos necessários ao preenchimento do tipo contraordenacional imputado à empresa identificada”.

255. Ora, a justificação prende-se com a obtenção e salvaguarda da prova dos elementos necessários à investigação do processo, não se vislumbrando, deste modo, qualquer falta/insuficiência de fundamentação do referido despacho.

256. Dito de outro modo, a publicidade do processo poderia ter prejudicado a investigação em curso, *maxime*, as diligências de obtenção de prova que a AdC concretizou.

257. Não obstante, qualquer falta de fundamentação ou insuficiência daquele despacho implicaria apenas uma mera irregularidade²¹, nos termos do artigo 123.º do CPP, a arguir pela Visada, mais uma vez, no momento da prática do ato (ou seja, aquando da

²¹ Neste sentido, Paulo Pinto de Albuquerque, Comentário do Código de Processo Penal, 2011, UCE, anotação aos artigos 97.º e 174.º, páginas 281-282 e 489-490.

recepção do ofício da AdC contendo o referido despacho que sujeita o processo a segredo de justiça).

258. Em conclusão, o despacho está fundamentado e inexistente qualquer invalidade (ou irregularidade), im procedendo o vício arguido.

II.22 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada violação do direito de defesa

259. No requerimento em que invocam alegadas nulidades relacionadas com o requerimento da AdC de mandado de busca, recolha, exame e apreensão, os Visados suscitam novamente a falta de acesso a elementos de facto e de direito do processo, o que determinaria a nulidade da Nota de Ilícitude por preterição dos seus direitos de defesa.

260. Uma vez que o vício em causa já foi tratado no capítulo II.1 da presente Decisão, para onde se remete, declara-se improcedente a nulidade aqui invocada.

II.23 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada falta de invocação, no respetivo requerimento da AdC, de fundamentos suscetíveis de justificar as diligências de busca e por alegada falta de demonstração da sua proporcionalidade

261. Defendem os Visados que, o requerimento de mandado, busca, exame, recolha e apreensão da AdC, *"carece em absoluto de fundamentação"* e, *"ao partir de pressupostos errados e vazios de fundamentação, a medida requerida viola o princípio da proporcionalidade"*.

262. Desde já, impõe-se esclarecer que, em coerência com o teor das decisões judiciais referidas nos capítulos II.9 e II.10 da presente Decisão, a entidade competente para apreciar uma eventual nulidade decorrente de falta de fundamentação do requerimento da AdC seria o próprio Ministério Público, uma vez que a hipotética falta de fundamentação inquinaria, como os Visados afirmam, o despacho da autoridade judiciária que autorizou as diligências ali requeridas.

263. Não obstante, a nulidade invocada carece, em toda a linha, de qualquer sustento.

264. Com efeito, o requerimento apresentado pela AdC junto do Ministério Público está organizado em diversos capítulos, onde, de forma sistemática, i) se procede a um breve enquadramento do processo contraordenacional instaurado pela AdC; ii) se oferece um contexto sobre a Visada Super Bock; iii) se identificam as potenciais infrações jusconcorrenciais e apreciam, de forma preliminar, os fundamentos de facto e as respetivas fontes para a realização das diligências pretendidas; iv) se concretizam e

destacam alguns dos elementos probatórios oferecidos pelas duas denunciante, sublinhando-se excertos de mensagens eletrônicas particularmente relevantes para a imputação das infrações em causa; e v) depois de um balanço, ainda que preliminar, sobre os factos denunciados, se subsumem os mesmos ao direito aplicável.

265. Em concreto, e relativamente à mensagem a que se referem os Visados, esta indiciava, sim, a existência de um acordo horizontal, sendo certo que a expressão ("*a principal concorrente aumentou a Tabela de Preços*") não pode ser transcrita sem o que se lhe seguia ("*Assim sendo e no seguimento da estratégia de subida [de] preços, vamos proceder a um ajuste das nossas condições (...)*") (fls. 849 do Processo).
266. Em qualquer caso, para além da existência de indícios de um acordo horizontal, havia, sobejamente, indícios da prática de fixação vertical de preços, independentemente de também abranger os clientes retalhistas da Visada, o que, só por si, justificaria plenamente as diligências requeridas e autorizadas pelo Ministério Público.
267. De resto, as diligências de busca servem, precisamente para, no âmbito do inquérito que desenvolve, a AdC poder concluir pela possibilidade razoável – ou não – de vir a proferir uma decisão condenatória, pelo que a fundamentação a que alude o n.º 3 do artigo 18.º da Lei n.º 19/2012 se bastará com a existência, àquela data, de indícios fundados de infração às regras jusconcorrenciais.
268. De igual modo, encontrando-se devidamente fundamentado o requerimento em crise, inexistente qualquer violação ao princípio da proporcionalidade para apreciar, improcedendo a nulidade alegada.

II.24 Nulidade da Nota de Ilícitude derivada da alegada contradição entre os fundamentos invocados pela AdC no requerimento para a realização das buscas

269. Os Visados sustentam que o requerimento de mandado de busca, exame, recolha e apreensão encerra contradições quanto a afirmações relacionadas com os fundamentos da existência de indícios de cartel e da existência de indícios de prática de imposição vertical de preços generalizada territorialmente, o que inquinaria o despacho do Ministério Público que autorizou as respetivas diligências e, conseqüentemente, a Nota de Ilícitude.
270. Sem prejuízo de se frisar, novamente, que a entidade competente para apreciar uma eventual nulidade decorrente de qualquer fundamentação contraditória do despacho que autorizou as buscas é o Ministério Público, de acordo com as decisões judiciais

referidas nos capítulos II.9 e II.10 da presente Decisão, sempre se antecipa que não assiste qualquer razão aos Visados.

271. Por um lado, os parágrafos do requerimento referidos pelos Visados não encerram, entre si, qualquer contradição.
272. Por outro, e em qualquer caso, mesmo que, de uma análise mais formalista, resultasse alguma incoerência pontual – que não resulta –, esta sempre se tornaria irrelevante na leitura e apreensão da globalidade do requerimento da AdC, sendo, por esse motivo, insuscetível de inquirar a validade do despacho judicial que lhe sucedeu e, bem assim, da Nota de Illicitude.
273. Improcede, por isso, o vício invocado.

II.25 Nulidade da Nota de Illicitude derivada do alegado incumprimento do prazo para a realização das buscas

274. Alegam os Visados que a AdC incumpriu o prazo para a realização das diligências de busca que indicara no respetivo requerimento dirigido ao Ministério Público.
275. Acontece, todavia, que o prazo referido pela AdC no seu requerimento era, como ali expressamente se diz, uma *previsão*, dado que, como aliás acontece em diligências desta natureza e como já se referiu no capítulo II.18 da presente Decisão, apenas já em plena diligência é que a AdC se apercebe do real alcance das infrações indiciadas e, em função da prova que a cada momento vá encontrando, pode programar o desenvolvimento e a conclusão da diligência.
276. O que a AdC não poderia ter feito, sob pena de se demitir das suas funções, era – reafirma-se – confrontada com a prova que ia encontrando, ignorar a sua existência em prejuízo da investigação e em violação do princípio da legalidade.
277. Ademais, mas não menos relevante, o despacho que autorizou as diligências não impôs nenhuma duração máxima das buscas para além do prazo de 30 dias para o cumprimento dos mandados.
278. Improcede, pelo exposto, a nulidade invocada.

II.26 Nulidade da Nota de Ilicitude derivada do alegado incumprimento do âmbito material das buscas determinado no respetivo mandado

279. Finalmente, sustentam os Visados que as buscas realizadas excederam o âmbito material delineado no respetivo mandado e no requerimento da AdC.
280. Ora, por um lado, quanto aos esclarecimentos que foram sendo pedidos aos colaboradores da Super Bock que se encontravam nas respetivas instalações durante as diligências, de nenhuma forma estes excederam os mandados emitidos e, de resto, sempre se referiam a informação de que a Visada dispunha (sem prejuízo de, pontualmente, a terem reunido num documento único).
281. Salienta-se que a diligência foi sempre acompanhada pelo legal representante e pelos mandatários da Super Bock, que puderam testemunhar e controlar os termos da respetiva execução.
282. Por outro lado, é também irrelevante a circunstância de alguns colaboradores da Super Bock e respetivos computadores não se encontrarem inicialmente nas instalações da empresa aquando o início das buscas: na realidade, muitos deles trabalham em diversas zonas geográficas ou por qualquer outro motivo não se encontravam presentes em um dos dias de diligência, mas essas circunstâncias não impediam, nos termos do mandado conferido, que a AdC suscitasse a sua presença, ainda em sede de buscas, para fornecimento e posterior apreensão de prova²².
283. Improcede, assim, o último fundamento para nulidade da Nota de Ilicitude invocado pelos Visados.

II.27 Da inconstitucionalidade da condenação por objeto

284. Os Visados invocam a inconstitucionalidade da norma constante do n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 quando interpretada no sentido de que a prova do dano não é pressuposto da aplicação da coima (i.e. infração pelo objeto sem necessidade da verificação dos efeitos da conduta), por violação do princípio da culpa (artigos 1.º, 2.º, 18.º, n.º 2 do 25.º, 26.º e 27.º da CRP e artigo 40.º do Código Penal, aplicável *ex vi* do n.º 1 do artigo 13.º da Lei n.º 19/2012 e do artigo 32.º RGCO), do princípio da presunção

²² Note-se que os computadores portáteis em que os colaboradores da Super Bock armazenam a documentação relevante para efeitos da diligência de busca são, na maior parte dos casos, transportados pelos colaboradores da Super Bock nas respetivas deslocações, no exercício das suas funções.

- da inocência (n.º 2 do artigo 32.º CRP), do princípio da ofensividade e do princípio da necessidade²³.
285. Com efeito, o n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 prevê a punibilidade da infração pelo seu objeto ou pelos seus efeitos, em coerência, aliás, com o que igualmente decorre do artigo 101.º do TFUE²⁴.
286. Ora, sustentam os Visados a impossibilidade de punição de infrações de perigo em direito contraordenacional na medida em que tal “*pressupõe uma desgradação da relevância do bem jurídico a proteger, que não é compatível com o princípio da proporcionalidade*”.
287. Todavia, semelhante entendimento não tem qualquer respaldo na Constituição, na lei, na doutrina ou na jurisprudência: a evidência disso é que os Visados não logram em referir nenhuma decisão ou nenhum autor que propugne semelhante posição.
288. Desde logo, porque — e não se pretendendo discutir nesta sede os critérios de distinção entre o ilícito criminal e o de mera ordenação social —, a punibilidade como contraordenação não implica uma qualquer *desgradação* de relevância do bem jurídico tutelado; quando muito, implicará uma desgradação de relevância da conduta do agente.
289. Figueiredo Dias explica, a propósito da distinção entre crime e contraordenação social: “*Necessário é sim que a perspectiva da «indiferença ética» se dirija, não imediatamente aos ilícitos – que supõem já realizada a valorização legal –, mas às condutas que os integram.* (...) *A conduta em si mesma, independentemente da sua proibição legal, é no primeiro caso axiologicamente relevante, no segundo caso axiologicamente neutra. O que no direito das contra-ordenações é axiologicamente neutral não é o ilícito, mas a conduta em si mesma, divorciada da proibição legal – sem prejuízo de, uma vez conexionada com esta, ela passar a constituir um substrato idóneo de um desvalor ético-social*”²⁵ (sublinhado da AdC).

²³ Cf. PNI Super Bock, capítulo V.c), PNI [Administrador - SBB], capítulo V.c), PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.B., PNI [Administrador - SBB], capítulo V.B. e PNI [Diretor - SBB], capítulo IV.B. Os Visados [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] não invocam a alegada inconstitucionalidade da condenação por objeto.

²⁴ Com especial relevância, veja-se a decisão do Tribunal de Justiça de 04.06.2009, no processo T-Mobile Netherlands BV e o.c. Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, disponível em <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=D13B8DB9D2F8AFFE63528C7B68AC8250?text=&docid=74817&pageIndex=0&doclang=PT&mode=ist&dir=&occ=first&part=1&cid=2474316>.

²⁵ Jorge de Figueiredo Dias, *O movimento da descriminalização e o ilícito de mera ordenação social*, in *Direito Penal Económico e Europeu: Textos Doutrinários*, Vol. I, Problemas Gerais, Eduardo Correia et alia, 1998, pp. 26 e 27.

290. Aliás, basta que se atente no Código Penal, por um lado, e no Código da Estrada, por outro, para de imediato concluir-se que existem crimes cujo bem jurídico que visam proteger é a propriedade, enquanto muitas das contraordenações rodoviárias pretendem salvaguardar o bem mais absoluto de todos, a vida humana.
291. Por outro lado, da frase de Figueiredo Dias transcrita pelos Visados e do acórdão n.º 25/84²⁶ resulta, tão só, que os bens jurídicos tutelados pelo direito penal têm necessariamente assento constitucional.
292. Tal não exclui a circunstância de o direito contraordenacional poder tutelar também bens com consagração na Constituição.
293. É, portanto, pacífica, entre a nossa doutrina e os Tribunais²⁷, a existência de contraordenações de perigo: como ensina Paulo Pinto Albuquerque, em função do bem jurídico protegido pela norma, “[a]s contraordenações podem ser de dano ou perigo. (...) A contraordenação de dano é aquela em que se verifica uma lesão do bem jurídico protegido pela norma. A contra-ordenação de perigo é aquela em que o bem jurídico protegido pela norma é apenas colocado em perigo²⁸”.
294. Ora, regressando ao n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012, verifica-se que está precisamente em causa uma infração de perigo, justificada pelas dificuldades de prova dos seus efeitos adversos, por um lado, e pela necessidade de proteção do bem jurídico concorrência, por outro²⁹.
295. Como explica Luis Morais, “[a] ideia primacial subjacente a esta categoria do objecto restritivo da concorrência é a de que, intrinsecamente, certos elementos de acordos entre empresas, associados ao contexto em que se insiram esses acordos, apresentam um elevado potencial restritivo da concorrência que, em si mesmo, se traduz num especial desvalor jurídico (desencadeando a aplicação da norma geral de proibição e a verificação da correspondente infracção, independentemente da avaliação in concreto de efeitos dos acordos sobre o funcionamento de certos mercados)”³⁰ (sublinhado da AdC).

²⁶ Presume-se que se trate de acórdão proferido pelo Tribunal Constitucional, pese embora os Visados não o esclareçam.

²⁷ Cf. parágrafos 1096 a 1098 da presente Decisão.

²⁸ Paulo Pinto de Albuquerque, *Comentário do Regime Geral das Contra-Ordenações à luz da Constituição da República e da Convenção Europeia dos Direitos do Homem*, Universidade Católica Editora, 2011, p. 30.

²⁹ Em sentido idêntico, cf. Miguel Gorjão-Henriques/Catarina Anastácio, *Lei da Concorrência - Comentário Conimbricense*, Almedina, p. 193.

³⁰ Luís D.S. Morais, *Os Conceitos de Objecto e Efeito Restritivos da Concorrência*, Almedina, 2009, p. 29.

296. Acresce que, "fazer depender a proibição dos acordos, cujo objecto é organizar artificialmente o funcionamento do mercado, da prova de efeitos adversos para a concorrência – extremamente difíceis de apurar em toda a sua extensão –, não garantiria a tutela eficaz da concorrência efectiva, interesse colectivo, cuja afectação comporta múltiplas externalidades negativas, não apenas para os consumidores"³¹ (sublinhado da AdC).
297. Por outro lado, o argumento da inconstitucionalidade das infrações de perigo em razão da proibição de inversão do ónus da prova e do princípio da presunção da inocência também carece de acolhimento: a circunstância de existir uma infração de perigo não implica a violação do ónus da prova da acusação, a quem continua naturalmente a caber a prova dos elementos do tipo do ilícito.
298. O que se dispensa é a prova relativa à efetiva produção do dano.
299. Veja-se o próprio acórdão n.º 426/91 do Tribunal Constitucional, citado pelos Visados, que, infirmando a tese destes, sustenta que, "(...) se a incriminação de perigo abstracto é admissível constitucionalmente, ante os princípios da necessidade e da culpa, então não faz sentido referir uma inversão do ónus da prova; o cometimento do crime deve ser, naturalmente, provado pela acusação, no plano das imputações objectiva e subjectiva; o que se não requer é a comprovação de que foi criado um perigo ou de que o meio de cometimento do crime foi perigoso, precisamente porque a incriminação não se funda no perigo concreto causado, mas na perigosidade geral da acção, isto é, na sua aptidão causal para causar perigos de certa espécie, abstraindo de outras circunstâncias também necessárias para que algum destes perigos se produza realmente; e, da mesma sorte, não se exige que o dolo abarque o perigo"³² (sublinhado da AdC).
300. De resto, a aludida decisão explica a tendência da *criação de incriminações de perigo* como meio de *antecipação da tutela dos bens jurídicos*³³, tendência essa que também se verifica no domínio do direito contraordenacional.
301. É, de resto, o caso do direito contraordenacional da concorrência, através do qual se pretende assegurar o direito à livre iniciativa económica privada (n.º 1 do artigo 61.º da

³¹ Fernando Pereira Ricardo, *As infrações pelo objecto do artigo 101.º*, in *Revista de Concorrência e Regulação*, Ano II, Número, 6, Abril – Junho 2011, p. 277.

³² Acórdão disponível em <http://www.tribunalconstitucional.pt/tc/acordaos/19910426.html>.

³³ *Idem*, p. 7.

CRP) e a concorrência salutar dos agentes mercantis (alínea a) do artigo 99.º da CRP), combatendo-se, designadamente, as práticas comerciais restritivas (alínea c) do artigo 99.º da CRP), sendo incumbência do Estado, constitucionalmente consagrada, “[a]ssegurar o funcionamento eficiente dos mercados, de modo a garantir a equilibrada concorrência entre as empresas e contrariar as formas de organização monopolistas e a reprimir os abusos de posição dominante e outras práticas lesivas do interesse geral” (Cf. alínea f) do artigo 81.º da CRP).

302. Em síntese, com a punição das práticas restritivas da concorrência previstas no n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012, independentemente de os efeitos ali previstos se virem a verificar, o legislador pretendeu acautelar a tutela efetiva da concorrência, bem jurídico constitucionalmente protegido.
303. A não ser assim, isto é, a fazer depender-se a punição da verificação do dano à concorrência, dificilmente esta seria salvaguardada, dado que se afigura quase impossível fazer prova dos respetivos efeitos restritivos em toda a sua extensão.
304. Pela possibilidade de punição pelo objeto, independentemente da consumação do dano, esta contraordenação é classificada como de perigo.
305. Estas contraordenações encontram-se generalizadas em vários domínios e refletem a necessidade do legislador salvaguardar, de forma antecipada, determinados bens, cuja tutela, de outro modo, não estaria garantida: a sua previsão legal não consubstancia, só por si, qualquer violação aos princípios da culpa, presunção de inocência, ofensividade e necessidade e, no caso do direito contraordenacional da concorrência impõe-se para que o Estado, em cumprimento das suas incumbências, assegure um bem também com consagração constitucional: a concorrência.
306. Em face do exposto, improcede a alegada inconstitucionalidade.

II.28 Da inconstitucionalidade do n.º 2 e do n.º 4 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012

307. Os Visados invocam, respetivamente e consoante se trate da Visada Super Bock ou de uma das pessoas singulares visadas, a inconstitucionalidade do n.º 2 e do n.º 4 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012 por violação do princípio da proporcionalidade, do princípio da legalidade das penas e das medidas restritivas da liberdade e do princípio da determinabilidade sancionatória, considerando que inexistente uma relação de causa-efeito entre o pressuposto de aplicação da sanção (i.e. o alegado ilícito contraordenacional) e

o objeto da sanção (i.e. o volume de negócios da empresa infratora ou a remuneração anual da pessoa singular visada)^{34, 35}.

308. Não assiste razão aos Visados neste ponto.

309. Em termos de enquadramento, atente-se ao que constava da Nota de Ilícitude notificada aos Visados:

“588. A violação do disposto no artigo 9.º da Lei 19/2012, assim como a violação do disposto no artigo 101.º do TFUE, constituem contraordenações puníveis com coima, nos termos das alíneas a) e b) do n.º 1 do artigo 68.º da Lei n.º 19/2012.

589. No caso das pessoas coletivas, a coima aplicável não pode exceder 10% do volume de negócios realizado por cada uma das empresas infradoras no exercício imediatamente anterior à decisão final condenatória eventualmente a proferir pela Autoridade, nos termos do n.º 2 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012.

590. Assim, uma vez que o volume de negócios realizado pela Visada Super Bock no ano de 2017 correspondeu a € 461.170.892 (quatrocentos e sessenta e um milhões, cento e setenta mil, oitocentos e noventa e dois euros)³⁶, a coima que lhe será eventualmente aplicável não poderá exceder € 46.117.089,20 (quarenta e seis milhões, cento e dezassete mil, oitenta e nove euros e vinte cêntimos).

591. No caso das pessoas singulares, a coima aplicável não pode exceder 10% da respetiva remuneração³⁷ anual auferida por cada um dos visados pelo exercício das suas funções na empresa infratora, no último ano completo em que se tenha verificado a prática proibida, nos termos do n.º 4 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012, aplicável por força do n.º 6 do artigo 73.º da referida Lei.

³⁴ Cf. PNI Super Bock, capítulo V.H., PNI [Administrador - SBB], capítulo V.H., PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.G., PNI [Administrador - SBB], capítulo V.H. e PNI [Diretor - SBB], capítulo IV.H. Os Visados [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] não invocam a alegada inconstitucionalidade decorrente do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012.

³⁵ As pessoas singulares visadas, designadamente os Visados [Administrador - SBB], [Administrador - SBB] e [Administrador - SBB], alegam ainda paralelamente que não são remunerados pela Visada Super Bock pelo exercício das suas funções de administração na empresa. Quanto a este aspeto, refira-se apenas que o conceito de “remuneração” para estes efeitos, deve ser entendido nos termos do n.º 5 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012 e que deve considerar-se a remuneração paga pela empresa infratora ou por qualquer empresa que se inclua no respetivo grupo, interpretando-se o conceito de empresa para estes efeitos nos termos do n.º 2 do artigo 3.º da Lei n.º 19/2012.

³⁶ Cf. Capítulo IV.1 da presente Decisão.

³⁷ O conceito de “remuneração” para estes efeitos, deve ser entendido nos termos do n.º 5 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012, incluindo, designadamente, ordenados, salários, vencimentos, gratificações, percentagens, comissões, participações, subsídios ou prémios, senhas de presença, emolumentos e remunerações acessórias, ainda que periódicas, fixas ou variáveis, de natureza contratual ou não, bem como prestações acessórias, tal como definidas para efeitos de tributação do rendimento, que sejam auferidos devido à prestação de trabalho ou em conexão com esta e constituam para o respetivo beneficiário uma vantagem económica.

592. Quanto a [Administrador - SBB], [Administrador - SBB], [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] as diligências realizadas até ao momento não permitiram apurar qual a remuneração em concreto que auferiram na qualidade de administradores ou diretores no último ano completo em que, relativamente a cada um destes Visados, se verificou a prática proibida.

593. Quanto a [Administrador - SBB], tendo exercido funções de administração na SB até 29.07.2015, a coima que lhe será eventualmente aplicável não poderá exceder 10% da remuneração auferida em 2014, definida nos termos do n.º 5 do artigo 69.º da Lei da Concorrência.

594. Quanto a [Administrador - SBB], uma vez que ainda exerce funções de administração na SB, a coima que lhe será eventualmente aplicável não poderá exceder 10% da remuneração auferida em 2017, definida nos termos do n.º 5 do artigo 69.º da Lei da Concorrência.

595. Quanto a [Administrador - SBB], tendo exercido funções de administração na SB até 30.04.2015, a coima que lhe será eventualmente aplicável não poderá exceder 10% da remuneração auferida em 2014, definida nos termos do n.º 5 do artigo 69.º da Lei da Concorrência.

596. Quanto a [Diretor - SBB], uma vez que ainda exerce funções na SB de direção comercial para o canal HORECA, a coima que lhe será eventualmente aplicável não poderá exceder 10% da remuneração auferida em 2017, definida nos termos do n.º 5 do artigo 69.º da Lei da Concorrência.

597. Na determinação concreta das coimas aplicáveis aos Visados, a Autoridade utilizará a metodologia adotada nas suas linhas de orientação sobre a aplicação de coimas³⁸ e terá em consideração os critérios definidos no n.º 1 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012, nomeadamente:

a) A gravidade da infração

[...]

b) A natureza e a dimensão dos mercados afetados pela infração

³⁸ Nos termos do n.º 1 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012, “[a] Autoridade da Concorrência adota, ao abrigo dos seus poderes de regulamentação, linhas de orientação contendo a metodologia a utilizar para aplicação das coimas, de acordo com os critérios definidos na presente lei”.

[...]

c) *A duração da infração*

[...]

d) *O grau de participação dos Visados na infração*

[...]

e) *As vantagens de que os Visados hajam beneficiado em consequência da infração*

[...]

f) *O comportamento dos Visados na eliminação das práticas proibidas e na reparação dos prejuízos causados à concorrência*

[...]

g) *A situação económica dos Visados*

[...]

h) *Antecedentes contraordenacionais dos Visados*

[...]

i) *Colaboração prestada pelos Visados à Autoridade, até ao termo do procedimento administrativo*

[...].

310. Do ora transcrito resulta exatamente o contrário do afirmado pelos Visados.
311. Ou seja, na Nota de Ilícitude que foi notificada aos Visados começou por indicar-se qual a medida legal da coima aplicável, tendo sido, posteriormente, dentro dessa medida que se atendeu aos critérios estipulados na Lei n.º 19/2012 para a determinação da coima concreta que será aplicada a cada um dos Visados e, bem assim, de harmonia com as linhas de orientação sobre a aplicação de coimas, por força do n.º 8 do artigo 69.º da mesma Lei.
312. Tais critérios estipulados na lei e nas linhas de orientação visam justamente assegurar maior precisão e previsibilidade ao processo de determinação de coimas, em obediência ao princípio da legalidade, sem prejuízo da manutenção da amplitude necessária à

adaptação da coima às circunstâncias do caso concreto, à luz dos princípios da adequação e proporcionalidade.

313. Acrescente-se que o volume de negócios constitui o fator mais representativo da dimensão da empresa e da sua capacidade de pagamento, garantindo a proporcionalidade e o efeito dissuasor da sanção.
314. Importa, todavia, atentar, à concreta inconstitucionalidade invocada pelos Visados relativamente aos n.ºs 2 e 4 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012 por violação do princípio da proporcionalidade, do princípio da legalidade das penas e das medidas restritivas da liberdade e do princípio da determinabilidade sancionatória.
315. Assim, e no que respeita à alegada inconstitucionalidade dos n.ºs 2 e 4 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012 por violação do princípio da proporcionalidade, importa referir que tem sido entendimento unânime do Tribunal Constitucional que apenas se devem censurar as soluções legislativas que cominem sanções que sejam desnecessárias, inadequadas ou excessivas.
316. Neste sentido, veja-se o Acórdão n.º 574/95 do Tribunal Constitucional, de 18 de outubro de 1995³⁹, que analisa a conformidade constitucional de normas relativas a sanções de ilícitos de mera ordenação social:

"Quanto ao princípio da proporcionalidade das sanções, tem, antes de mais, que advertir-se que o Tribunal só deve censurar as soluções legislativas que cominem sanções que sejam desnecessárias, inadequadas ou manifesta e claramente excessivas, pois tal o proíbe o artigo 18º, nº 2, da Constituição. Se o Tribunal fosse além disso, estaria a julgar a bondade da própria solução legislativa, invadindo indevidamente a esfera do legislador que, aí, há-de gozar de uma razoável liberdade de conformação [cf., identicamente, os acórdãos nºs 13/95 (Diário da República, II série, de 9 de Fevereiro de 1995) e 83/95 (Diário da República, II série, de 16 de Junho de 1995)], até porque a necessidade que, no tocante às penas criminais é - no dizer de FIGUEIREDO DIAS (Direito Penal II, 1988, policopiado, página 271) - "uma conditio iuris sine qua non de legitimação da pena nos quadros de um Estado de Direito democrático e social", aqui, não faz exigências tão fortes." (sublinhado da AdC)

³⁹ Disponível em <http://www.tribunalconstitucional.pt/tc/acordaos/19950574.html>

317. Mais recente, mas precisamente no mesmo sentido, veja-se o Acórdão n.º 85/2012 do Tribunal Constitucional, de 15 de fevereiro de 2012⁴⁰:

“Neste contexto, o princípio da proporcionalidade apenas deve considerar-se violado nos casos em que o legislador incorreu em inquestionável e evidente excesso, prevendo sanções desnecessárias, inadequadas ou manifesta e claramente excessivas; em suma, só poderá falar-se de inconstitucionalidade nas situações em que o legislador dispunha comprovadamente de meios menos gravosos para proteger os bens jurídicos em causa.

Importa, por isso, averiguar se o legislador incorreu nesse evidente e inquestionável excesso [...].”

O juízo de proporcionalidade implica, neste caso, a ponderação entre dois valores: o que é sacrificado, em confronto com aquele que o legislador visa proteger. Neste contexto, apenas um manifesto desequilíbrio entre tal relação poderá fundar a violação do princípio.” (sublinhado da AdC)

318. Deste modo, de acordo com a jurisprudência consolidada do Tribunal Constitucional, importa apurar, desde logo, a natureza do valor que a contraordenação em causa visa salvaguardar.

319. Veja-se que a AdC é a entidade responsável por desenvolver a incumbência prioritária do próprio Estado constitucionalmente consagrada na alínea f) do artigo 81.º da CRP, ou seja, “assegurar o funcionamento eficiente dos mercados, de modo a garantir a equilibrada concorrência entre as empresas, a contrariar as formas de organização monopolistas e a reprimir os abusos de posição dominante e outras práticas lesivas do interesse geral”.

320. Ora, a contraordenação em causa nos presentes autos e a sanção correspondente visam salvaguardar um valor de inegável relevo com previsão constitucional: assegurar o funcionamento eficiente dos mercados, de modo a garantir a equilibrada concorrência entre as empresas que constitui a principal componente de uma economia de mercado e a base dos mecanismos de defesa da concorrência.

321. O funcionamento eficiente dos mercados constitui um instrumento específico do desenvolvimento económico do Estado.

⁴⁰ Disponível em <http://www.tribunalconstitucional.pt/tc/acordaos/20120085.html>.

322. Estão em causa bens jurídicos supraindividuais afetos a um programa de desenvolvimento económico e isto explica a preocupação constitucional de tutela dos mercados.
323. Mas não só: estão em causa ainda os direitos dos consumidores.
324. A contraordenação e, conseqüentemente, a sanção aplicável, visam também proteger direitos individuais, como seja a salvaguarda do património próprio dos cidadãos.
325. Para a salvaguarda dos referidos valores constitucionais, o legislador optou por estabelecer sanções que se revelassem dissuasoras.
326. Em suma, a adoção do critério previsto no n.º 2 e no n.º 4 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012 relativo ao limite máximo da coima fundamenta-se na necessidade de salvaguardar os referidos interesses, constitucionalmente tutelados⁴¹.
327. Face ao relevo dos valores que se pretenderam salvaguardar, não pode considerar-se que a adoção da regra de que a coima aplicada nos termos do n.º 2 ou do n.º 4 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012 quando estão em causa as mais graves contraordenações às regras da concorrência não pode exceder 10% do volume de negócios da empresa infratora ou 10% da remuneração anual da pessoa singular visada se mostre desnecessária, inadequada ou manifestamente excessiva, pelo que não pode considerar-se violado o princípio da proporcionalidade tal como previsto no n.º 2 do artigo 18.º da CRP.
328. No que respeita à alegada inconstitucionalidade dos n.ºs 2 e 4 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012 por pretensa violação do princípio da legalidade na sua vertente de determinabilidade da medida da coima, importa dar nota de que o princípio da legalidade, com inscrição constitucional, consagrado no n.º 1 do artigo 29.º da CRP, exige que uma infração esteja claramente definida na lei, estando tal condição preenchida sempre que o interessado possa saber, a partir da disposição pertinente, quais os atos ou omissões que determinam responsabilidade penal e as respetivas conseqüências.
329. Ora, ao invés do que os Visados pretendem fazer crer, o controlo da legalidade, desde logo constitucional, da própria sanção é assegurado, no regime jurídico previsto na Lei n.º 19/2012, pelo artigo n.º 1 do artigo 69.º do referido diploma legal, no qual se

⁴¹ Com efeito, a sanção prevista no n.º 4 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012, ainda que indiretamente, ancora-se na tutela dos mesmo bens jurídicos que a sanção prevista no n.º 2 do mesmo artigo.

estabelecem os critérios a tomar em consideração na determinação da medida da coima.

330. É aí que deverão ponderar-se todos os critérios de determinação da medida concreta da coima, já que só assim se assegurará o tratamento equitativo e proporcional dos visados, os quais verão apreciada a sua conduta e, conseqüentemente, fixada a coima, atendendo aos concretos fatores que subjazem à infração e ao comportamento em causa em cada momento.
331. Note-se, aliás, que a percentagem do volume de negócios das empresas infratoras ou a remuneração anual das pessoas singulares visadas afigura-se ser, inequivocamente, a melhor *proxy* de um dos critérios previstos no elenco do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012.
332. Assim, importará esclarecer que o volume de negócios das empresas infratoras ou a remuneração anual das pessoas singulares visadas tende a representar, fidedignamente, um elemento objetivo revelador da situação económica da empresa ou da pessoa singular em causa.
333. Ora, é inequívoco que a prática de uma infração jusconcorrencial determinará, em princípio, vantagens para a empresa infratora e/ou para a pessoa singular visada.
334. Desse modo, e quando existam vantagens, o volume de negócios da empresa infratora ou a remuneração anual da pessoa singular visada irá refletir as vantagens de que a mesma terá beneficiado em resultado da infração que se visa sancionar.
335. Assim sendo, uma moldura da coima dependente desses valores de referência assegura melhor o cumprimento dos princípios constitucionais da proporcionalidade e adequação, revelando-se, aliás, ser esta, também, a melhor forma de assegurar a aplicação justa e equitativa da respetiva sanção.
336. Na verdade, a norma em apreço apenas seria inconstitucional caso estabelecesse um montante fixo ou consagrasse a aplicação de uma medida concreta da coima sem que, previamente, se ponderassem os critérios enunciados no n.º 1 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012.
337. Tal é, aliás, a posição do Tribunal Constitucional, o qual propugna, no Acórdão n.º 124/2004⁴², o seguinte:

⁴² Publicado no DR, Série I-A, n.º 77, 3 de março de 2004.

“A norma legal que preveja uma pena fixa viola o princípio da culpa, que enforma o direito penal, e o princípio da igualdade, que o juiz há-de observar na determinação da medida da pena. E pode violar também o princípio da proporcionalidade. E isto é assim, quer a pena que a norma prevê seja uma pena de prisão, quer seja uma pena de multa. Jorge Figueiredo Dias [...], depois de dizer que decorre da Constituição que a determinação da pena exige cooperação [...], sublinha que ‘uma responsabilização total do legislador pelas tarefas de determinação da pena conduziria à existência de penas fixas e, conseqüentemente, à violação do princípio da culpa e (eventualmente também) do princípio da igualdade’”.

338. Também a este propósito, referiu o Tribunal da Relação de Lisboa⁴³:

“(...) a arguida argui a inconstitucionalidade do artigo [...] 69.º, n.º 2, da Lei n.º 19/2012 [...] «por violação do princípio da legalidade [...] nomeadamente por violação da proibição de medidas privativas ou restritivas da liberdade com duração ilimitada ou indefinida [...]. Esta questão que tem sido qualificada como a da «excessiva amplitude da moldura sancionatória aplicável», embora tendo por objeto diferentes preceitos, já foi apreciada pelo Tribunal Constitucional [...] Nos acórdão 574/95 e 41/2004 o tribunal não julgou inconstitucionais as normas em causa, [...]. Apreciemos então essa questão. As mencionadas normas, na dimensão impugnada, estabelecem que a coima não pode exceder 10% do volume de negócios da arguida, não fixando expressamente qualquer limite mínimo. Este resulta do disposto no artigo 17.º, n.º 1, do [...] [RGCO]. [...] O legislador, em qualquer dos mencionados diplomas, não se limitou, contudo, a prever a moldura da sanção aplicável, tendo também estabelecido, no artigo [...] 69.º da Lei 19/2012, critérios concretos e precisos para determinação da medida da coima. E este procedimento não é fruto, como sublinhou Figueiredo Dias a propósito das penas da «arte» do aplicador mas constitui «estruturalmente aplicação do direito» [...]. Ora, a existência desses critérios, que em muito ultrapassam os vetores indicados no [...] artigo 18.º do [...] [RGCO], e a indicada natureza do procedimento de determinação da sanção, reduzem em muito os poderes do aplicador e permitem o seu controle. Não existe, por isso, a nosso ver, qualquer violação do [...] artigo 111.º da Constituição”.

⁴³ Cf. Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa (3.ª seção) de 11 de março de 2015, processo n.º 204/13 6YUSTR.L1, pág. 210 e 211. Cfr., ainda, Decisão Sumária n.º 216/2016 e Acórdão n.º 400/2016, proferidos pelo Tribunal Constitucional (1.ª Seção), em 15 de abril e 21 de junho de 2016, respetivamente, nos autos de recurso n.º 383/15.

339. Do que vem dito, e tendo presente que a Lei n.º 19/2012 manda atender a 10% do volume de negócios ou da remuneração anual, consoante se trate de uma empresa ou de uma pessoa singular visada, constituindo este o limite máximo aplicável, improcede o argumento dos Visados a este respeito, porquanto a fixação do limite máximo de 10% permite saber qual a proporção máxima ou a ordem de grandeza que a coima poderá representar, pelo que não pode proceder a alegada inconstitucionalidade por violação do princípio da legalidade.
340. Aliás, importa lembrar que o limite máximo de 10% para efeitos de determinação da medida da coima, já se encontrava previsto no artigo 44.º da Lei n.º 18/2003 de 11 de junho, tendo merecido o acolhimento da jurisprudência nacional.
341. Resulta, assim, inequívoco não existir qualquer inconstitucionalidade relativa à(s) coima(s) a aplicar aos Visados, concluindo a Autoridade pela improcedência do pedido nesta matéria.

III DAS QUESTÕES PREJUDICIAIS

342. A Super Bock invocou ainda, na respetiva pronúncia escrita sobre a Nota de Ilícitude, duas questões que, do seu ponto de vista, prejudicam a possibilidade de a AdC proferir uma decisão final no PRC/2016/4⁴⁴.

III.1 Recursos de impugnação judicial no TCRS

343. Sustenta a Super Bock que os diversos recursos de decisões interlocutórias interpostos, a serem julgado procedentes, determinariam a nulidade da Nota de Ilícitude, porquanto, e em suma, a quase totalidade da prova existente no processo seria nula e enfermaria o processo contraordenacional de nulidade.
344. Sustenta ainda a Super Bock que a possibilidade de a AdC vir a tornar pública uma Decisão Final causaria graves prejuízos na sua imagem, pelo que entende que os presentes autos deveriam ser suspensos até decisão final transitada em julgado nos referidos recursos de impugnação judicial.
345. Porém, a todos os recursos de decisões interlocutórias a que se refere a Visada foi, e bem, atribuído o efeito meramente devolutivo, tal como disposto no n.º 4 do artigo 84.º da Lei n.º 19/2012.

⁴⁴ Cf. PNI Super Bock, capítulos II B a) e II B. b). As pessoas singulares visadas não invocaram quaisquer questões prejudiciais.

346. Ora, tendo sido determinado judicialmente o efeito meramente devolutivo daqueles recursos, como, aliás, decorre da lei, não só inexistente qualquer fundamento para que a AdC suspendesse ou suspenda o prosseguimento do processo, *maxime*, a prolação de decisão final, como tal suspensão contrariaria o escopo da lei.
347. De resto, à Visada são concedidos meios de tutela próprios, aos quais poderá recorrer, em caso de necessidade de ressarcimento dos alegados e eventuais prejuízos.
348. Pelo exposto, improcede a questão prejudicial suscitada.

III.2 Ações cíveis nos tribunais judiciais das comarcas de Lisboa e Porto

349. Em segundo lugar, a Super Bock reporta-se às ações cíveis pendentes nos tribunais judiciais das comarcas de Lisboa e Porto para fundamentar a suspensão do presente processo contraordenacional.
350. De acordo com a Super Bock, correm termos nos tribunais cíveis duas ações que opõem a Visada aos seus antigos distribuidores DSB-CER Unipessoal, Lda. (Proc. n.º 17377/16.6T8PRT que corre termos no 4.º juízo central cível do Tribunal Judicial da Comarca do Porto) e Teles & Filhos, Lda. (Proc. n.º 19281/18.7T8LSB que corre termos no 12.º juízo central cível do Tribunal Judicial da Comarca de Lisboa).
351. A Super Bock entende que os factos em causa nas referidas ações cíveis são coincidentes com os factos imputados à Visada no presente processo contraordenacional, motivo pelo qual considera que a adoção de uma decisão final pela AdC se encontra prejudicada até que as referidas ações cíveis sejam definitivamente decididas com trânsito em julgado.
352. Em concreto, estará em discussão nas referidas ações cíveis se a Visada terá denunciado os contratos de distribuição que mantinha com as denunciantes DSB-CER e Teles & Filhos como forma de retaliação pelo facto dos referidos distribuidores não pretenderem cumprir as instruções comerciais emitidas pela Visada.
353. Em termos de enquadramento, importa dar nota de que nos termos do n.º 1 do artigo 17.º da Lei n.º 19/2012, a AdC procede à abertura de inquérito por práticas proibidas pelos artigos 9.º, 11.º e 12.º daquele diploma ou pelos artigos 101.º e 102.º do TFUE, oficiosamente ou na sequência de denúncia.
354. Mais estabelece o n.º 2 do referido artigo 17.º que, no âmbito do inquérito, a AdC promove as diligências de investigação necessárias à determinação da existência de

uma prática restritiva da concorrência e dos seus agentes, bem como à recolha de prova.

355. O processo sancionatório relativo a práticas restritivas da concorrência visa, deste modo, a verificação de infração ao disposto nos artigos 9.º, 11.º e 12.º da Lei n.º 19/2012, verificação essa que é da competência exclusiva da AdC que, para o efeito, dispõe dos poderes sancionatórios previstos na referida Lei.
356. Este processo sancionatório é promovido independentemente de qualquer outro, nele se decidindo todas as questões relacionadas com as infrações ao direito da concorrência.
357. Ora, de acordo com a Super Bock, o que se discute nas ações cíveis que identifica prende-se com a denúncia (alegadamente promovida pela Visada) dos contratos de distribuição que mantinha com as denunciantes DSB-CER e Teles & Filhos e, antecipa-se, eventuais direitos indemnizatórios daí decorrentes.
358. As causas e finalidades do presente processo sancionatório da concorrência e das ações cíveis identificadas pela Super Bock são perfeitamente distintas, não constituindo a factualidade em discussão em tais ações e a própria marcha processual das mesmas, qualquer causa prejudicial relativamente ao presente processo contraordenacional.
359. O termo da relação contratual estabelecida entre a Super Bock e os seus distribuidores, embora referido (e alegado pelas denunciantes) como exemplificativo de uma ação de retaliação da Visada por incumprimento dos preços e outras condições de transação aplicáveis à revenda por ela fixados, não integra, em si mesmo, um elemento determinante para efeitos de apreciação da infração jusconcorrencial em causa nos presentes autos, inexistindo, portanto, qualquer questão prejudicial atendível.
360. A este propósito importa fazer referência ao artigo 7.º do CPP cuja *ratio*, por via remissiva dos artigos 13.º da Lei n.º 19/2012 e 41.º do RGCO, é suscetível, com as devidas adaptações, de aplicação à situação em apreço: a decisão de qualquer questão prejudicial por parte de outra entidade que não a AdC (*in casu*, os Tribunais Cíveis) tem carácter excecional e apenas poderá ocorrer caso a matéria em discussão noutra ordenamento seja essencial para a decisão do presente processo sancionatório.
361. Conforme referido nos parágrafos precedentes, a matéria em discussão nos processos cíveis identificados pela Super Bock não é decisiva para efeitos de determinação da responsabilidade contraordenacional por violação das regras da concorrência.

362. De facto, tendo em conta os poderes exclusivos da AdC para investigar e sancionar as práticas ilegais previstas nos artigos 9.º, 11.º e 12.º da Lei n.º 19/2012, e os prazos prescricionais ali previstos, só mesmo a título excecional, e em caso de necessidade para investigação em curso, é que poderia ser equacionada a suspensão do processo em razão de prejudicialidade.
363. Dispondo a AdC de todos os elementos necessários para proceder à conclusão da fase de instrução tal como prevista no n.º 3 do artigo 29.º da Lei n.º 19/2012, indefere-se o requerido pela Visada.

IV DOS FACTOS

IV.1 Identificação e caracterização da Super Bock

364. A Super Bock é uma sociedade anónima, atualmente com o capital social de €38.500.000 (trinta e oito milhões e quinhentos mil euros), que tem por objeto a *"produção e comercialização de bebidas em geral e outras atividades conexas"*⁴⁵.
365. A Super Bock é detida a 100% pela Super Bock Group, SGPS, S.A. (fls. 3652 do Processo), *holding* do grupo empresarial atualmente detido pela Viacer, SGPS, Lda. (56% do capital social) e pela Carlsberg Breweries A/S (44% do capital social).
366. Por seu turno, a *holding* Viacer é constituída por dois grupos portugueses: Violas, SGPS, S.A., que detém uma participação de 71,5% e Arsopi - Indústrias Metalúrgicas Arlindo S. Pinho, S.A. que detém 28,5%⁴⁶.
367. O grupo empresarial Super Bock assume-se como *"a maior empresa portuguesa de bebidas refrescantes, com uma estratégia multimarca e multimercado, cuja atividade core assenta nos negócios das cervejas e das águas engarrafadas. [Estando], igualmente, presentes nos segmentos dos refrigerantes, dos vinhos, na produção e comercialização de malte e no negócio do turismo"*⁴⁷.
368. A Visada Super Bock comercializa as marcas de bebidas Super Bock, Carlsberg, Cristal, Cheers, Somersby, Água das Pedras, Vitalis, Melgaço, Caramulo, Vidago, Frutea, Frisumo, Frutis, Guaraná Brasil, Snappy, Vinha de Mazouco, Campo da Vinha, Vinhas das Garças, Porta Nova, Tulipa, Planura, Monte Sacro, Quinta do Minho e Sangria Vini⁴⁸.

⁴⁵ Cf. Certidão permanente de registo comercial (fls. 3643 a 3650 do Processo).

⁴⁶ Cf. sítio da Super Bock na Internet, disponível em <https://www.superbockgroup.com/detalhe/estrutura-acionista/> (07.08.2018).

⁴⁷ Cf. sítio da Super Bock na Internet, disponível em <https://www.superbockgroup.com/detalhe/sobre-o-grupo/> (29.05.2018).

⁴⁸ Cf. sítio da Super Bock na Internet, disponível em <https://www.superbockgroup.com/todos-os-produtos/> (29.05.2018).

369. A maior parte destas marcas são marcas reconhecidas por qualquer consumidor médio em Portugal, que congregam a preferência de muitos consumidores portugueses e têm visibilidade a nível internacional.
370. Por exemplo, em 2008 e em 2016, a Superbrands distinguiu a Super Bock como a marca líder em Portugal e a cerveja nacional mais vendida em todo o mundo⁴⁹.
371. Em 2013, segundo o estudo realizado pela Marktest, os portugueses elegeram a Super Bock como a marca mais reputada com um índice de notoriedade de 85,44%, liderando o *ranking* em *Word of Mouth* (a marca sobre a qual os consumidores ouvem falar de uma forma mais positiva), confiança e imagem⁵⁰.
372. Em 2016, o Marktest Reputation Index atribuía à Carlsberg o terceiro lugar do ranking na categoria de cervejas, com um índice de notoriedade de 66,96%⁵¹.
373. Em 2017, segundo o estudo realizado pela Marktest, a Super Bock voltou a distinguir-se como líder em reputação na categoria de cervejas, com um índice de notoriedade de 78,97%⁵².
374. Mas também no setor das águas com gás sem sabor, as marcas comercializadas pela Super Bock, designadamente Água das Pedras e Vidago, têm sido distinguidas como marcas com grande visibilidade junto dos consumidores⁵³.
375. A este propósito veja-se o estudo *Awareness Index Tracking* (A.I.T.) da Marktest, que em fevereiro de 2003 distinguiu a Água das Pedras como a marca de águas com gás com maior notoriedade *top of mind*, atribuindo o terceiro lugar a Vidago⁵⁴.
376. A Superbrands também já distinguiu a marca Água das Pedras, como sinónimo de água com gás em Portugal⁵⁵.
377. O volume de negócios realizado pela Super Bock nos anos de 2016 e 2017 foi, respetivamente, de 401.381.826 euros e 461.170.892 euros (Cf. Relatório e Contas de

⁴⁹ Cf. *Case Studies* da Superbrands, disponível em http://www.superbrands.com/pt/pdfs/vol5_case_studies/SUPERBOCK.pdf (29.06.2018) e sítio da Superbrands na Internet, disponível em <https://superbrands.sapo.pt/2016/marcas/super-bock> (29.06.2018).

⁵⁰ Cf. sítio da Marktest, disponível em <http://www.marktest.com/wap/a/n/id~1bd2.aspx> (29.06.2018).

⁵¹ Cf. notícia do Caderno de Economia do Jornal Expresso, disponível em <http://expresso.sapo.pt/economia/2016-05-28-Nestle-e-a-marca-com-melhor-reputacao-em-Portugal#qs.geVW7ks> (29.06.2018).

⁵² Cf. sítio da Marktest, disponível em <http://www.marktest.com/wap/a/n/id~224c.aspx> (29.06.2018).

⁵³ Cf. sítio da Marktest, disponível em <http://www.marktest.com/wap/a/n/id~31b.aspx> (29.06.2018).

⁵⁴ http://www.superbrands.com/pt/pdfs/vol5_case_studies/AGUAPEDRAS.pdf

⁵⁵ Cf. *Case Studies* da Superbrands, disponível em http://www.superbrands.com/pt/pdfs/vol5_case_studies/AGUAPEDRAS.pdf (29.06.2018).

2016 e 2017, juntos aos autos a fls. 3540 a 3592 e 3593 a 3641 do Processo, respetivamente).

378. O volume de negócios realizado pela Super Bock no ano de 2018 foi de €397.751.788,00 (trezentos e noventa e sete milhões, setecentos e cinquenta e um mil, setecentos e oitenta e oito euros) (fls. 11387 a 11443 do Processo)⁵⁶.

IV.2 Identificação das pessoas singulares Visadas⁵⁷

379. [Administrador - SBB] foi presidente do conselho de administração da Super Bock entre 26 de julho de 2013 e 29 de julho de 2015 e vogal do referido órgão de administração entre 30 de março de 2011 e 26 de julho de 2013.

380. [Administrador - SBB] é vogal do conselho de administração da Super Bock desde 31 de março de 2014, tendo auferido a remuneração anual de [€ 210.000,00 a € 260.000,00] no ano de 2015 e a remuneração anual de [€ 240.000,00 a € 290.000,00] no ano de 2016 (fls. 11452 e 11453 do Processo).

381. [Administrador - SBB] foi vogal do conselho de administração da Super Bock entre 26 de dezembro de 2007 e 30 de novembro de 2010.

382. [Administrador - SBB] foi vogal do conselho de administração da Super Bock entre 30 de março de 2009 e 30 de abril de 2015.

383. [Diretor - SBB] foi diretor do departamento comercial da Super Bock entre novembro de 2009 e fevereiro de 2013.

384. [Diretor - SBB] é diretor do departamento comercial da Super Bock para as vendas no canal *on-trade* desde março de 2013, tendo auferido a remuneração anual de [€ 130.000,00 a € 140.000,00] no ano de 2016 (fls. 11449 do Processo).

⁵⁶ A propósito da redução do volume de negócios face ao ano de 2017, pode ler-se no Relatório & Contas da Super Bock relativo ao ano de 2018 o seguinte: *"Interessa referir que o valor desta rubrica foi influenciado significativamente pela aplicação da norma internacional de contabilidade IFRS 15 "Rédito de contratos com clientes", cuja aplicação se iniciou em 2018. A aplicação da norma consubstanciou-se na classificação em 2018 de 55,3 Milhões de Euros como Descontos em Vendas, valor este que, de acordo com o normativo aplicável em 2017, figuraria em "Fornecimentos e serviços externos". Deste modo, a redução de vendas em valor face a 2017, expurgando o efeito acima referido, situar-se-ia em apenas 1,75% [...]. Por outro lado, realçamos a boa performance do mercado interno, marcado pelo aumento de volumes face a 2017 em todas as categorias de produto e por uma gestão eficiente de preço. Desta forma, consolidámos a liderança em quotas de mercado nas nossas categorias de maior valor. Em Portugal, 2018 voltou a ser um ano de crescimento, embora a ritmo inferior ao registado em 2017 [...]. Nas Águas com Gás mantivemos e reforçámos a liderança, destacando-se o desempenho das águas com gás Sabores em que mantivemos a tendência de reforço da quota. Mantivemos também a liderança incontestável em termos de quotas na categoria Sidra, apesar do ambiente concorrencial mais agressivo. Em termos globais, ressalta a eficiente gestão de canais, a performance em termos de quotas de mercado e a evolução favorável nos volumes de cervejas e águas com gás no mercado interno"* (página 16 do R&C da Super Bock para 2018, fls. 11398 do Processo).

⁵⁷ Cf. Certidão permanente do registo comercial (fls. 3643 a 3650 do Processo) e resposta da Visada a pedido de elementos da AdC (fls. 3770 do Processo).

IV.3 Identificação e caracterização dos mercados envolvidos

385. A empresa Super Bock dedica-se à produção e comercialização de bebidas, designadamente cervejas, águas engarrafadas (lisas e com gás), refrigerantes, *iced tea*, vinhos, sangrias e sidras⁵⁸, que distribui em Portugal através de dois canais, o canal alimentar (também designado canal “*off-trade*”) e o canal HORECA (também designado canal “*on-trade*”).
386. Quanto ao canal alimentar (*off-trade*), correspondente à compra em hipermercados, supermercados e lojas *discount* para consumo em casa⁵⁹, a Super Bock implementa a sua política comercial de forma direta; ou seja, a Super Bock fornece diretamente um conjunto restrito de clientes, designados “*clientes diretos*” ou “*grandes clientes retalhistas*”, que tendencialmente exigem negociação direta com a Super Bock devido ao seu volume de compras (fls. 67 do Processo).
387. Quanto ao canal HORECA (*on-trade*), correspondente à compra em hotéis, restaurantes e cafés para consumo fora de casa⁶⁰, a Super Bock recorre a uma rede de distribuidores independentes, que compra os produtos para revenda na totalidade do território nacional (fls. 61 a 83 do Processo).

IV.3.1 Mercados de bebidas

IV.3.1.1 Dimensão do Produto

388. Do ponto de vista do produto e conforme demonstrado em maior detalhe *infra*, as bebidas cervejas, águas (lisas e com gás), refrigerantes com gás, *iced tea*, vinhos tranquilos (ou de mesa), sangrias e sidras constituem mercados distintos, na medida em que não são substituíveis na perspetiva da procura⁶¹.

IV.3.1.1.1 Cervejas

389. A cerveja corresponde a uma bebida alcoólica produzida a partir da fermentação de produtos à base de amido, principalmente cereais maltados, como cevada e trigo. Além

⁵⁸ Cf. sítio da Super Bock na Internet, disponível em <https://www.superbockgroup.com/todos-os-produtos/>.

⁵⁹ Cf. Decisão de 21.02.2013, no proc. Ccent. 61/2012 - *Engarrafadores Ibéricos da Coca-Cola / NewCo*, §§ 47 e 48 e Decisão de 14.08.2008, no proc. Ccent. n.º 28/2008 - *Sumolis / Compal*, § 20.

⁶⁰ *Idem*.

⁶¹ Cf. Decisões da Comissão Europeia nos casos COMP/M.3289 - *Interbrew/Spaten-Franziskaner/Lowenbraun/Dinkelacker*; COMP/M.3032 - *Interbrew/Braueergilde*; Comp/M. *Interbrew/Breck's*; COMP/M.2.877 - *Karlsberg/Brauholding International/JV*; COMP/M.2387 - *Heineken/Bayerische Brauholding/JV*; COMP/M. 2152 - *Scottish&Newcastle/Centralcer* e Processo CP02/03 SCC - *Sociedade Central de Cervejas, S.A.*

destes ingredientes, a água constitui um importante ingrediente para o fabrico da cerveja. Existe uma grande variação nos tipos de cerveja, sendo que alguns podem conter lúpulo, fermento, temperos, frutas, ervas e outras plantas.

390. Identifica-se, assim, como relevante para o presente processo, em conformidade com a prática decisória nacional e da Comissão Europeia^{62,63}, o mercado da produção e comercialização de cerveja.
391. De salientar que uma delimitação mais lata ou mais estreita do mercado, por exemplo relacionada com os diferentes tipos de cerveja, não iria alterar a avaliação jusconcorrencial no caso concreto.

IV.3.1.1.2 Águas lisas sem sabor

392. As águas minerais naturais e de nascente engarrafadas são de origem subterrânea. As suas características de pureza tornam-nas próprias para consumo humano sem que seja necessário nenhum tipo de tratamento químico ou de desinfeção prévio.
393. Diferenciam-se das águas de distribuição pública, geralmente captadas nos rios e em albufeiras, na medida em que as últimas são sujeitas a tratamentos químicos que visam atribuir-lhes características de potabilidade, facto que origina a presença de resíduos de desinfeção (sabor, cor, odor, entre outros).
394. Do ponto de vista da procura, as águas minerais naturais e de nascentes engarrafadas e as águas de distribuição pública são percebidas como produtos distintos, atentas as características das águas minerais naturais e de nascentes engarrafadas, nomeadamente as relacionadas com o preço, a composição, a imagem e o gosto.
395. Identifica-se, assim, como relevante para o presente processo, em conformidade com a prática decisória da Comissão Europeia, o mercado das águas lisas engarrafadas (minerais naturais e de nascentes), salientando-se que uma delimitação mais lata ou mais restrita do mercado não alteraria a apreciação jusconcorrencial em causa⁶⁴.

⁶² Cf. AdC, decisão no processo Ccent. n.º 77/2005 – Grupo Pestana / Anglotel Holdings

⁶³ Cf. Comissão Europeia, decisões nos processos COMP/M.3289 – Interbrew / SpatenFranziskaner / Lowenbraun / Dinkelacker; COMP/M.3032 – Interbrew / Brauereigilde; Comp/M. Interbrew / Breck's; COMP/M.2.877 – Karisberg / Brauholding International / JV; COMP/M.2387 – Heineken / Bayerische Brauholding / JV; COMP/M. 2152 – Scottish&Newcastle / Centralcer e processo CP02/03 SCC – Sociedade Central de Cervejas, S.A.

⁶⁴ Cf. AdC, decisões nos processos n.º 5/2009 - Refecon / Aguas de Gouveia e Ccent. n.º 61/2012 – Engarrafadores Ibéricos da Coca-Cola / NewCo.

IV.3.1.1.3 Águas com gás sem sabor

396. As águas com gás sem sabor distinguem-se das águas com gás aromatizadas, nomeadamente pelas características intrínsecas à primeira: inodora, insípida, incolor e sem qualquer valor calórico. Além disso, os preços das águas com gás sem sabor tendem a ser inferiores aos das águas com gás aromatizadas.
397. Neste sentido, identifica-se como relevante para o presente processo, o mercado das águas com gás sem sabor. De salientar que uma delimitação mais lata ou mais estreita do mercado não iria alterar a avaliação jusconcorrencial no caso concreto.

IV.3.1.1.4 Refrigerantes com gás

398. Os refrigerantes com gás são bebidas não alcoólicas e não fermentadas produzidas a partir de água, açúcar ou edulcorante, concentrados, extratos, aromas e dióxido de carbono (carbonatação), apresentando igualmente diferentes sabores (por exemplo, cola, lima-limão ou outras frutas)⁶⁵.
399. Identifica-se, neste contexto, como relevante para o presente processo o mercado de refrigerantes com gás, salientando-se que, embora a segmentação do mercado em função do sabor pudesse refletir, de forma mais exata, o grau de substituíbilidade entre os produtos, uma definição mais ampla ou mais restrita do mercado não teria impacto na presente avaliação jusconcorrencial.

IV.3.1.1.5 Bebidas *iced tea*

400. As bebidas *iced tea* referem-se a qualquer forma de chá servido fresco.
401. O formato industrial utiliza diversos tipos de folhas (verde, preto e branco) e habitualmente é misturado com outros sabores (limão, lima, maracujá, pêssigo, laranja, cereja, etc.).
402. Grande parte das bebidas *iced tea* são adoçadas artificialmente com xaropes de milho e açúcares.
403. Atendendo ao diferencial de preço entre os refrigerantes de fruta sem gás e os *iced tea*, assim como ao facto de o *marketing* associado a estes últimos estar mais orientado para jovens adultos e, ainda, devido à imagem de bebida saudável que se atribui a este tipo

⁶⁵ Cf. AdC, decisões nos processos Ccent. n.º 14/2015 – Cobega / CCIP e Ccent. n.º 61/2012 – Engarrafadores Ibéricos da Coca-Cola / NewCo.

de bebidas, entende-se que estes produtos não são substitutos entre si, em conformidade com a prática decisória nacional⁶⁶ e europeia⁶⁷.

404. Assim, identifica-se como relevante para o presente processo, o mercado das bebidas *iced tea*, dado que, no contexto da presente análise, uma definição mais ampla ou mais restrita do mercado não alteraria as conclusões jusconcorrenciais.

IV.3.1.1.6 Vinhos tranquilos (ou de mesa)

405. O vinho é definido como o produto obtido exclusivamente por fermentação alcoólica, total ou parcial, de uvas frescas, esmagadas ou não, ou de mostos de uvas, devendo possuir um título alcoométrico igual ou superior a 9% mas não podendo exceder os 15%⁶⁸.

406. Já o vinho espumante resulta da primeira ou segunda fermentação alcoólica e ao qual poderá ser ou não adicionado dióxido de carbono em solução, igual ou superior a 3 bar⁶⁹.

407. Atentas as características físicas distintas de cada produto e dos diferentes fins/utilizações a que se destinam – os vinhos tranquilos são geralmente utilizados para acompanhamento de refeições enquanto os vinhos espumantes são utilizados em diferentes situações, nomeadamente, festivas –, entende-se que os vinhos tranquilos e os vinhos espumantes não são substitutos.

408. Considerando a elevada substituibilidade do lado da procura entre vinhos tranquilos das várias origens, conclui-se não se justificar proceder a uma delimitação mais estreita dentro dos vinhos tranquilos.

409. Identifica-se, neste sentido, como relevante para o presente processo o mercado da produção e comercialização de vinhos tranquilos, em conformidade com a prática decisória nacional⁷⁰ e europeia⁷¹, salientando-se que uma delimitação mais lata ou mais restrita do mercado não alteraria a apreciação jusconcorrencial em causa.

⁶⁶ Cf. AdC, decisão nos processos Ccent. n.º 38/2009 - Suntory / Black Lion e Ccent. n.º 61/2012 – Engarrafadores Ibéricos da Coca-Cola / NewCo.

⁶⁷ Cf. Comissão Europeia, decisões no processo COMP/M. 2276 - Coca-Cola Company / Nestlé / JV e no processo "The Coca-Cola Company / Coca-Cola Hellenic Bottling, SA".

⁶⁸ Em derrogação o limite máximo do título alcoométrico pode atingir até 20% para vinhos de certas zonas vitícolas.

⁶⁹ Cf. Regulamento (CE) N.º 479/2008, do Conselho, que estabelece a Organização Comum do mercado vitivinícola, no seu Anexo IV.

⁷⁰ Cf. AdC, decisão no processo Ccent. n.º 3/2010 - Murganheira / Raposeira*TC.

⁷¹ Cf. Comissão Europeia, decisão no processo COMP/M.5114-Permod Ricard / V&S.

IV.3.1.1.7 Sangrias

410. A sangria é um *cocktail* feito à base de vinho (tinto ou branco), sumo de fruta e açúcar, podendo conter pedaços de frutos, especiarias e ervas aromáticas.
411. Face, em particular, ao seu teor alcoólico, a sangria distingue-se, do ponto de vista da procura, dos vinhos e de outras bebidas sem álcool.
412. Neste contexto, identifica-se como relevante para o presente processo contraordenacional o mercado das sangrias, salientando-se que uma definição mais ampla ou mais restrita do mercado não teria impacto na análise jusconcorrencial no presente processo de contraordenação.

IV.3.1.1.8 Sidras

413. A sidra é uma bebida obtida através da fermentação alcoólica de maçãs, água e glucose, sendo geralmente apresentada em garrafa, lata, barril ou cascos⁷².
414. A Comissão Europeia já considerou a possibilidade de os produtos sidra e cerveja constituírem um único mercado relevante⁷³, atendendo à semelhança entre os níveis de preço e formas de comercialização.
415. Sem prejuízo, a Comissão chegou à conclusão de que a sidra constitui um mercado de produto relevante autónomo⁷⁴, cumprindo salientar que, no contexto do presente processo, uma definição mais ampla ou mais restrita não teria impacto na análise jusconcorrencial.

IV.3.1.2 Dimensão Geográfica

416. Os diferentes mercados de produto identificados aparentam ter dimensão nacional, considerando, nomeadamente, os seguintes fatores: (i) preferência dos consumidores; (ii) fidelização às marcas nacionais; (iii) necessidade de dispor de uma rede de distribuição e logística que assegure o fornecimento até aos pontos de venda, (iv) tributação e (v) legislação aplicável.

⁷² Cf. Case No COMP/M.3182 - SCOTTISH & NEWCASTLE / HP BULMER. Disponível em <http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m3182_en.pdf>.

⁷³ Cf. Case No COMP/M.4999 - HEINEKEN / SCOTTISH & NEWCASTLE ASSETS. Disponível em <http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m4999_20080403_20230_en.pdf>. No referido caso de concentração, as Partes apresentaram o mercado de cerveja e de sidra como um único mercado de produto relevante, defendendo que existe um alto nível de similaridade nos processos de empacotamento, distribuição, aparência e comportamento dos preços destes produtos, além da existência de considerável substituíbilidade entre cerveja e sidra por parte dos consumidores.

⁷⁴ Esta definição de mercado relevante é também suportada pela *UK Competition Commission* em documentos como *Interbrew/Bass* (2000) e *Supply of Beer Report* (1989).

417. Tendo em consideração que uma delimitação mais restrita do(s) mercado(s) relevante(s) geográfico(s) não teria efeitos sobre a análise dos factos em nenhum dos mercados de produtos relevantes analisados *supra*, considera-se que todos os mercados possuem dimensão nacional.

IV.3.2 Canal Alimentar e Canal HORECA

418. O canal alimentar (*off-trade*) corresponde, *grossa modo*, ao canal de escoamento de produtos para comercialização em hipermercados, supermercados, lojas de conveniência e outras superfícies equivalentes, para o consumo fora do local de compra.

419. O canal HORECA (*on-trade*), que inclui hotéis, restaurantes e cafés, corresponde, *grossa modo*, ao canal de escoamento de produtos para o consumo no local de compra, apresentando características semelhantes ao pequeno retalho alimentar tradicional ao nível da atonicidade dos estabelecimentos e do contrapoder negocial pouco significativo, sendo ambos abastecidos maioritariamente através de redes de distribuidores independentes e redes grossistas, como os *cash and carry*.

420. Da análise da substituíbilidade entre os canais alimentar e HORECA, entende-se que os mesmos não são substitutos entre si, atenta a diferenciação ao nível das respetivas estruturas da procura, os níveis de preços praticados no retalho – mais elevados no canal HORECA – e variações nas margens, bem como a rede de distribuição utilizada e a existência de dimensões e tipos distintos de algumas embalagens, consoante o canal a que se destinam^{75,76}.

421. Neste contexto, identifica-se como relevante para o presente processo contraordenacional o canal HORECA, considerando que está em causa a fixação de preços de revenda dos distribuidores da Super Bock que abastecem este canal.

IV.3.3 Conclusão

422. Atendendo aos contornos dos comportamentos *sub judice* e considerando a caracterização dos mercados constante dos capítulos precedentes, a AdC identifica como relevantes para os efeitos do presente processo, os seguintes mercados:

⁷⁵ Tais oscilações resultam, também, da menor dimensão das embalagens comercializadas no canal HORECA.

⁷⁶ Cf. Decisão do Conselho da Autoridade da Concorrência, de 21 Julho de 2004, relativa ao Pedido de declaração de legalidade do contrato nos termos do n.º 1 do art.º 5 da Lei n.º 18/2003, apresentado nos termos da Portaria n.º 1097/93, de 29 de Outubro pela SCC – Central de Cervejas S.A e Processo n.º 3/98 – Processo n.º 2/99 do Conselho da Concorrência, de 13 de Julho de 2000 e n.º 3/98, do Conselho da Concorrência, relativo à Centralcer e Processo n.º 2/99 do Conselho da Concorrência, de 13 de Julho de 2000, relativo à Unicer. No mesmo sentido, ver Ccent. 22/2008 Sumolis/Compal, de 14 de Agosto de 2008.

- (i) O mercado nacional das cervejas no canal HORECA;
- (ii) O mercado nacional das águas lías sem sabor no canal HORECA;
- (iii) O mercado nacional das águas com gás sem sabor no canal HORECA;
- (iv) O mercado nacional dos refrigerantes com gás no canal HORECA;
- (v) O mercado nacional das bebidas *iced tea* no canal HORECA;
- (vi) O mercado nacional dos vinhos tranquilos no canal HORECA;
- (vii) O mercado nacional das sangrias no canal HORECA; e
- (viii) O mercado nacional das sidras no canal HORECA.

IV.3.4 Posição da Super Bock nos mercados identificados

423. De acordo com as informações prestadas à Autoridade pela Super Bock em resposta aos pedidos de elementos que ocorreram na fase de inquérito (fls. 3832 a 3833 do Processo), o volume de negócios realizado pela Visada nos mercados identificados no capítulo IV.3 da presente Decisão, entre 2007 e 2017, foi o seguinte:

Tabela 1: volume de negócios realizado pela Visada Super Bock nos mercados identificados

Mercado (euros)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Cerveja	[96 000 000 – –	[122 000 000 – – 132 000 000]	[122 000 000 – – 132 000 000]	[126 000 000 – – 136 000 000]	[126 000 000 – – 136 000 000]	[105 000 000 – – 115 000 000]
Águas lisas s/sabor	[5 000 000 – 15 000 000]	[15 000 000 – – 25 000 000]	[15 000 000 – – 25 000 000]	[15 000 000 – – 25 000 000]	[15 000 000 – – 25 000 000]	[5 000 000 – 15 000 000]
Águas com gás s/ sabor	[5 000 000 – 15 000 000]	[5 000 000 – 15 000 000]	[5 000 000 – 15 000 000]	[5 000 000 – 15 000 000]	[5 000 000 – 15 000 000]	[5 000 000 – 15 000 000]
Refrigerantes	[5 000 000 – 15 000 000]	[7 000 000 – 17 000 000]	[5 000 000 – 15 000 000]	[5 000 000 – 15 000 000]	[5 000 000 – 15 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]
Bebidas <i>Iced Tea</i>	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]
Vinhos Tranquilos ⁷⁷	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]
Sangrias ⁷⁸	-	-	-	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]
Sidras ⁷⁹	[35 000 – 45 000]	-	-	-	[375 000 – 385 000]	[726 000 – 736 000]

Fonte: Super Bock, valores aproximados, expressos em euros.

Mercado (euros)	2013	2014	2015	2016	2017
Cerveja	[105 000 000 – 115 000 000]	[105 000 000 – 115 000 000]	[105 000 000 – 115 000 000]	[107 000 000 – 117 000 000]	[122 000 000 – 132 000 000]
Águas lisas s/sabor	[5 000 000 – 15 000 000]	[5 000 000 – 15 000 000]	[5 000 000 – 15 000 000]	[5 000 000 – 15 000 000]	[5 000 000 – 15 000 000]
Águas com gás s/ sabor	[5 000 000 – 15 000 000]	[5 000 000 – 15 000 000]	[5 000 000 – 15 000 000]	[5 000 000 – 15 000 000]	[5 000 000 – 15 000 000]
Refrigerantes	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]
Bebidas <i>Iced Tea</i>	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]
Vinhos Tranquilos	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]
Sangrias	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]
Sidras	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]	[1 000 000 – 10 000 000]

Fonte: Super Bock, valores aproximados, expressos em euros.

424. Relativamente ao ano de 2006, embora não disponha de elementos contabilísticos e financeiros que permitam apresentar a informação detalhada na tabela *supra*, a Visada Super Bock estima que o volume de negócios realizado nos mercados identificados não terá sido significativamente diferente do apresentado para o ano de 2007.

⁷⁷ No que se refere ao mercado de vinhos tranquilos, a informação disponibilizada inclui vinhos engarrafados e vinhos a pressão (fls. 3833 do processo).

⁷⁸ A Visada não comercializa um [Segredo de Negócio – Categorias de Produto], mas apenas [Segredo de Negócio – Estratégia Comercial]. Este produto é habitualmente utilizado pelo cliente [Segredo de Negócio – Estratégia Comercial] em conjunto com outros produtos que não têm necessariamente de ser comercializados pela Visada. Refira-se ainda que a Visada começou a comercializar o produto "vini sangria" tinto em 2010 e o produto "vini sangria" branca em 2014 (fls. 3833 do processo).

⁷⁹ A Visada comercializa atualmente apenas um produto de sidra, designado "Somersby", cuja comercialização se iniciou no ano de 2011. [Segredo de Negócio – Categorias de Produto] (fls. 3833 do processo).

425. Analisada a informação contida na tabela *supra*, constata-se que o volume de negócios realizado pela Visada Super Bock no mercado nacional das cervejas no canal HORECA é o mais expressivo no contexto do volume de negócios total realizado pela Visada Super Bock no conjunto dos mercados identificados, representando, em média, [60-70]% do referido volume de negócios total entre os anos 2007 e 2017 (Cf. Tabela 2 *infra*).
426. Quanto ao volume de negócios realizado pela Visada Super Bock nos mercados nacionais das águas lisas sem sabor e das águas com gás sem sabor no canal HORECA, representou, respetivamente e em média, [5-10]% e [5-10]% do volume de negócios total realizado pela Visada Super Bock no conjunto dos mercados identificados, entre os anos 2007 e 2017 (Cf. Tabela 2 *infra*).
427. Constata-se, por fim, que a representatividade do volume de negócios realizado pela Visada Super Bock no mercado nacional das sidras no canal HORECA no contexto do volume de negócios total realizado pela Visada Super Bock no conjunto dos mercados identificados tem registado um aumento, de [0-5]% no ano de lançamento do produto "Somersby" em 2011 para [0-5]% no ano de 2017 (Cf. Tabela 2 *infra*).

Tabela 2: percentagens relativas ao volume de negócios realizado pela Visada Super Bock em cada um dos mercados identificados no contexto do seu volume de negócios total no conjunto dos mercados identificados

Mercado (%)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Cerveja	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%	[70-80]%	[70-80]%
Águas lisas s/sabor	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%	[5-10]%
Águas com gás s/ sabor	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
Refrigerantes	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
Bebidas Iced Tea	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Vinhos Tranquilos	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Sangrias	-	-	-	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Sidras	[0-5]%	-	-	-	[0-5]%	[0-5]%
Fonte: AdC	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Mercado (%)	2013	2014	2015	2016	2017
Cerveja	[70-80]%	[70-80]%	[70-80]%	[70-80]%	[70-80]%
Águas lisas s/sabor	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
Águas com gás s/ sabor	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
Refrigerantes	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Bebidas Iced Tea	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Vinhos Tranquilos	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Sangrias	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Sidras	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Fonte: AdC	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

428. De acordo com as informações prestadas à Autoridade (fls. 3760 a 3768 do Processo), a Visada Super Bock estima que as vendas por si realizadas nos mercados identificados na presente Decisão nos anos de 2006 a 2017 correspondam às quotas de mercado a seguir indicadas nas Tabelas 3 a 9 *infra*:

Tabela 3: Estimativa das quotas da Visada Super Bock no mercado nacional das cervejas, nos anos de 2006 a 2017

Indicação em %	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Cervejas	Estimativa semelhante à de 2009 a 2017			[45% - 50%]	[45% - 50%]	[45% - 50%]	[45% - 50%]	[45% - 50%]	[50% - 55%]	[45% - 50%]	[45% - 50%]	[45% - 50%]

Fonte: Super Bock, valores aproximados

Tabela 4: Estimativa das quotas da Visada Super Bock no mercado nacional das águas lisas sem sabor, nos anos de 2006 a 2017

Indicação em %	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Águas lisas sem sabor	Estimativa semelhante à de 2009 a 2017			[25% - 35%]	[25% - 35%]	[25% - 35%]	[25% - 35%]	[15% - 25%]	[15% - 25%]	[15% - 25%]	[15% - 25%]	[15% - 25%]

Fonte: Super Bock, valores aproximados

Tabela 5: Estimativa das quotas da Visada Super Bock no mercado nacional das águas com gás sem sabor, nos anos de 2006 a 2017

Indicação em %	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Águas com gás sem sabor	Estimativa semelhante à de 2009 a 2017			[55% - 65%]	[55% - 65%]	[55% - 65%]	[55% - 65%]	[55% - 65%]	[55% - 65%]	[55% - 65%]	[55% - 65%]	[55% - 65%]

Fonte: Super Bock, valores aproximados

Tabela 6: Estimativa das quotas da Visada Super Bock no mercado nacional dos refrigerantes com gás, nos anos de 2006 a 2017

Indicação em %	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Refrigerantes ⁸⁰	Estimativa semelhante à de 2016 a 2017										[2% - 12%]	[2% - 12%]

Fonte: Super Bock, valores aproximados

Tabela 7: Estimativa das quotas da Visada Super Bock no mercado nacional das bebidas *iced tea*, nos anos de 2006 a 2017

Indicação em %	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Bebidas <i>iced tea</i>	Estimativa semelhante à de 2016 a 2017										[2% - 12%]	[2% - 12%]

Fonte: Super Bock, valores aproximados

Tabela 8: Estimativa das quotas da Visada Super Bock no mercado nacional dos vinhos tranquilos, nos anos de 2006 a 2017

⁸⁰ A informação disponibilizada para o mercado dos refrigerantes inclui colas, lima-limão, sumos de fruta com gás e sem gás, *ginger ale*, água tónica e guaraná.

Indicação em %	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Vinhos tranquilos ⁸¹	Estimativa semelhante à de 2015 a 2017									[2% - 12%]	[2% - 12%]	[2% - 12%]

Fonte: Super Bock, valores aproximados

Tabela 9: Estimativa das quotas da Visada Super Bock no mercado nacional das sidras, nos anos de 2006 a 2017

Indicação em %	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Sidras	Não comercializado					Estimativa semelhante à de 2015 a 2017				[85% - 95%]	[75% - 85%]	[75% - 85%]

Fonte: Super Bock, valores aproximados

429. Na resposta ao pedido de elementos da Autoridade, a Visada Super Bock esclareceu que, embora não disponha de elementos contabilísticos e financeiros que lhe permitam apresentar a informação detalhada nas Tabelas 3 a 9 *supra* para os mercados das cervejas, águas lisas sem sabor e águas com gás sem sabor nos anos de 2006 a 2008 (inclusive), para o mercado dos refrigerantes e *iced tea* nos anos de 2006 a 2015 (inclusive), para o mercado dos vinhos tranquilos nos anos de 2006 a 2014 (inclusive) e para o mercado das sidras nos anos de 2011 a 2014 (inclusive), estima que as respetivas quotas de mercado não terão sido significativamente diferentes às apresentadas para os restantes anos, respetivamente, para cada mercado identificado, com exceção das quotas no mercado dos refrigerantes, que poderão ter sido superiores.
430. Quanto ao mercado nacional das sangrias, a Visada Super Bock esclareceu que, apesar de não dispor de elementos contabilísticos e financeiros que lhe permitam apresentar a informação detalhada nas Tabelas 3 a 9 *supra*, estima que a sua quota neste mercado será inferior a [0-5]% desde o início da comercialização pela Visada Super Bock de "vini sangria" tinta em 2010 e de "vini sangria" branca em 2014.
431. A Visada Super Bock esclareceu ainda na resposta ao pedido de elementos da Autoridade que a informação apresentada nas Tabelas 3 a 9 *supra* inclui elementos do canal *cash and carry*, não lhe sendo possível a sua segmentação.

IV.3.4.1 Pronúncia da Super Bock

432. Relativamente ao volume de negócios realizado pela Super Bock nos mercados identificados nos anos de 2007 a 2017, constante da Tabela 1 *supra*, vem a Visada

⁸¹ A informação disponibilizada para o mercado dos vinhos tranquilos inclui vinhos engarrafados e vinhos a pressão.

alegar, na pronúncia escrita sobre a Nota de Ilícitude, que, por lapso, a informação por si fornecida à AdC em 25 de junho e 17 de julho de 2018, em resposta aos pedidos de elementos que lhe foram dirigidos na fase de inquérito, se reportava ao total das vendas destinadas ao canal HORECA, incluindo vendas diretas e vendas através da Rede de Distribuidores⁸².

433. Nesse sentido, a Visada fornece à AdC novos dados de mercado (Cf. Tabela 10 *infra*), relativos ao volume de vendas destinadas ao canal HORECA nos mercados de bebidas identificados, expurgado do montante que se reporta às vendas diretas, solicitando à AdC que, caso venha a fixar uma coima a final, considere estes novos dados como o ponto de referência para a determinação da posição da Visada nos mercados afetados:

⁸² Cf. PNI Super Bock, capítulo IV.A.c)

Tabela 10: volume de negócios realizado pela Visada Super Bock nos mercados identificados, expurgado dos montantes relativos às vendas diretas

Mercado (euros)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Cerveja	[105 000 000 - 115 000 000]	[95 000 000 - 105 000 000]	[105 000 000 - 115 000 000]	[105 000 000 - 115 000 000]	[105 000 000 - 115 000 000]	[90 000 000 - 100 000 000]
Águas lisas s/sabor	[8 000 000 - 18 000 000]	[8 000 000 - 18 000 000]	[8 000 000 - 18 000 000]	[8 000 000 - 18 000 000]	[8 000 000 - 18 000 000]	[6 000 000 - 7 000 000]
Águas com gás s/ sabor	[8 000 000 - 18 000 000]	[8 000 000 - 18 000 000]	[8 000 000 - 18 000 000]	[8 000 000 - 18 000 000]	[8 000 000 - 18 000 000]	[9 000 000 - 10 000 000]
Refrigerantes	[8 000 000 - 18 000 000]	[8 000 000 - 18 000 000]	[8 000 000 - 18 000 000]	[8 000 000 - 18 000 000]	[8 000 000 - 18 000 000]	[6 000 000 - 7 000 000]
Bebidas <i>Iced Tea</i>	[2 000 000 - 3 000 000]	[2 000 000 - 3 000 000]	[2 000 000 - 3 000 000]	[2 000 000 - 3 000 000]	[2 000 000 - 3 000 000]	[1 000 000 - 2 000 000]
Vinhos Tranquilos	[3 000 000 - 4 000 000]	[4 000 000 - 5 000 000]	[4 000 000 - 5 000 000]	[4 000 000 - 5 000 000]	[3 000 000 - 4 000 000]	[3 000 000 - 4 000 000]
Sangrias	-	-	-	[815 000 - 825 000]	[1 200 000 - 1 300 000]	[1 000 000 - 2 000 000]
Sidras	[41 000 - 42 000]	-	-	-	[320 000 - 330 000]	[600 000 - 700 000]

Fonte: Super Bock, valores expressos em euros.

Mercado (euros)	2013	2014	2015	2016	2017
Cerveja	[80 000 000 - 90 000 000]	[75 000 000 - 85 000 000]	[75 000 000 - 85 000 000]	[80 000 000 - 90 000 000]	[90 000 000 - 100 000 000]
Águas lisas s/sabor	[6 000 000 - 7 000 000]	[6 000 000 - 7 000 000]	[6 000 000 - 7 000 000]	[6 000 000 - 7 000 000]	[7 000 000 - 8 000 000]
Águas com gás s/ sabor	[7 000 000 - 8 000 000]	[6 000 000 - 7 000 000]	[7 000 000 - 8 000 000]	[7 000 000 - 8 000 000]	[8 000 000 - 9 000 000]
Refrigerantes	[5 000 000 - 6 000 000]	[4 000 000 - 5 000 000]	[4 000 000 - 5 000 000]	[3 000 000 - 4 000 000]	[3 000 000 - 4 000 000]
Bebidas <i>Iced Tea</i>	[1 000 000 - 2 000 000]	[1 000 000 - 2 000 000]	[1 000 000 - 2 000 000]	[1 000 000 - 2 000 000]	[1 000 000 - 2 000 000]
Vinhos Tranquilos	[3 000 000 - 4 000 000]	[3 000 000 - 4 000 000]	[3 000 000 - 4 000 000]	[4 000 000 - 5 000 000]	[5 500 000 - 6 000 000]
Sangrias	[1 000 000 - 2 000 000]	[1 000 000 - 2 000 000]	[1 000 000 - 2 000 000]	[1 000 000 - 2 000 000]	[2 000 000 - 3 000 000]
Sidras	[1 000 000 - 2 000 000]	[2 000 000 - 3 000 000]	[4 000 000 - 5 000 000]	[4 000 000 - 5 000 000]	[4 000 000 - 5 000 000]

Fonte: Super Bock, valores expressos em euros.

IV.3.4.1 *Apreciação da Autoridade*

434. Conforme indicado no capítulo IV.3.3 da presente Decisão, a AdC identifica como relevantes no presente Processo os seguintes mercados nacionais:

- (i) O mercado nacional das cervejas no canal HORECA;
- (ii) O mercado nacional das águas lisas sem sabor no canal HORECA;
- (iii) O mercado nacional das águas com gás sem sabor no canal HORECA;

- (iv) O mercado nacional dos refrigerantes com gás no canal HORECA;
 - (v) O mercado nacional das bebidas *iced tea* no canal HORECA;
 - (vi) O mercado nacional dos vinhos tranquilos no canal HORECA;
 - (vii) O mercado nacional das sangrias no canal HORECA; e
 - (viii) O mercado nacional das sidras no canal HORECA.
435. A definição dos mercados relevantes identificados baseia-se na dimensão associada ao produto, ao âmbito geográfico e tem ainda em conta o canal de escoamento a que se reporta a matéria de facto *sub judice* (Cf. capítulos IV.3.1, IV.3.1.2 e IV.3.2 da presente Decisão).
436. Não obstante a rede de distribuição utilizada ser um dos critérios que levam a AdC a concluir pela inexistência de substituibilidade entre os canais alimentar e HORECA, a AdC entendeu que uma sub-segmentação dos mercados em função do referido critério de distinção não teria impacto na análise jus-concorrencial dos factos, tão-pouco na imputação da infração em causa no Processo (Cf. capítulo IV.3.2 da presente Decisão).
437. Por esse motivo, a AdC considerará, como ponto de referência para a determinação de uma eventual coima a aplicar à Visada, os dados relativos ao volume de vendas da Super Bock no canal HORECA, tal como indicados na Tabela 1 *supra*.

IV.4 Comportamentos

IV.4.1 Introdução

439. Os comportamentos sob investigação ocorrem no contexto da relação comercial estabelecida entre a Super Bock e uma rede de distribuidores independentes (doravante designados "distribuidores"), para um conjunto variado de bebidas, incluindo cervejas, águas engarrafadas, sumos/refrigerantes, sidras e vinhos, que os distribuidores adquirem à Super Bock para revender ao retalho no canal HORECA.
440. As relações comerciais entre a Super Bock e os distribuidores desenvolvem-se com base em contratos de distribuição exclusiva para determinada área geográfica de vendas (Cf. documentos 2 a 4-A anexos à denúncia apresentada pela DSB, fls. 61 a 83 do Processo).
441. Os distribuidores não têm nenhuma relação de grupo com a Super Bock e, nos termos e para os efeitos dos referidos contratos, são tomadores do risco comercial e financeiro associado à revenda dos produtos em causa e ao negócio de distribuição por si prosseguido.
442. Estes contratos têm a duração de um ano, com prorrogações iguais e sucessivas, podendo, a qualquer momento, ser cessados por qualquer uma das partes.
443. No âmbito destes contratos, a Super Bock fixa objetivos de venda aos distribuidores, para cada ano e para cada grupo de produtos, com possibilidade de penalização em caso de incumprimento, que pode corresponder à cessação do contrato.
444. Nos termos dos contratos celebrados, a Super Bock atribui aos distribuidores um território exclusivo de vendas (tipicamente correspondente a um concelho ou conjunto de freguesias).
445. Embora se desconheça o número exato de distribuidores da Super Bock, a página eletrónica dedicada a uma das marcas comercializadas pela empresa (a cerveja "Super Bock") identifica um número vasto de distribuidores, concretamente, trinta e nove, repartidos geograficamente pelas zonas norte, centro e sul⁸³.
446. Não obstante, em várias mensagens de correio eletrónico internas da Visada Super Bock, por exemplo, as mensagens datadas de 14 de junho de 2011 e de 31 de julho de

⁸³ Cf. sítio da Super Bock na Internet, disponível em <http://www.superbock.pt/pt/pt/distribuidores/#europa?modal=portugal-read-more> (29.05.2018).

2013, posteriormente reencaminhadas, respetivamente, à Teles & Filhos e à Denunciante (fls. 557 e 111 do Processo), parece resultar que os distribuidores da Super Bock se encontram repartidos pelas seguintes áreas geográficas:

Minho;

Trás-os-Montes;

Beira Interior;

Douro Litoral;

Beira Litoral;

Algarve;

Estremadura;

Alentejo + Estremadura Interior.

447. Às 8 áreas geográficas referidas poderão ainda acrescer as áreas correspondentes aos arquipélagos da Madeira e dos Açores, num total que se prevê ser de entre 8 a 10 áreas geográficas distintas.
448. Os comportamentos da Visada Super Bock revelam que, no decurso das referidas relações comerciais, a Super Bock tem vindo a fixar e a impor, de forma regular e generalizada, as condições comerciais que os distribuidores têm obrigatoriamente de cumprir na revenda dos produtos que adquirem à Super Bock, designadamente, os preços de revenda.
449. Os elementos de prova constantes do processo revelam que a referida prática é implementada pela Super Bock através dos seus colaboradores, internamente designados, consoante o âmbito das funções que ocupam, por Gestores de Rede, Gestores de Área ou Gestores de Mercado.
450. Segundo elementos de prova constantes do processo, a maioria das vezes os colaboradores da Visada Super Bock impõem os preços de revenda aos distribuidores de forma oral.
451. Não obstante, como se demonstrará de seguida, os preços de revenda são muitas vezes transmitidos por escrito pelos colaboradores da Visada Super Bock, via mensagens de correio eletrónico.

452. Para além dos preços de revenda, a Super Bock impõe aos distribuidores os descontos e outras condições comerciais que estes têm obrigatoriamente de aplicar aos respetivos clientes, o que resulta na fixação dos preços de revenda por meios indiretos.
453. Acresce que, de acordo com os elementos de prova constantes do processo, os colaboradores da Super Bock implementam um sistema de controlo e monitorização das condições comerciais fixadas pela Visada Super Bock, impondo retaliações aos distribuidores “incumpridores”.
454. Para além do corte de incentivos financeiros, corte de fornecimento ou de reposição de *stocks*, a Super Bock chega mesmo a denunciar, rescindir ou não renovar os contratos de distribuição como forma de retaliação pelo incumprimento dos preços de revenda fixados.
455. Foi o que alegadamente veio a suceder no caso da Denunciante e da Teles & Filhos; a Super Bock rescindiu o contrato de distribuição exclusiva com a DSB em 2014 (fls. 22 e 136 do Processo) e rescindiu o contrato de distribuição exclusiva com a Teles & Filhos em 2016 (fls. 334, 391 e 392 do Processo).
456. Os elementos de prova constantes do processo revelam também que os preços de revenda impostos aos distribuidores são determinados pela Visada Super Bock de forma a garantir a manutenção de um nível mínimo de preços, estável e alinhado, em todo o mercado nacional.
457. Segundo a Teles & Filhos, a prática implementada pela Visada Super Bock tem maior impacto nos produtos em barril (os designados «produtos à pressão»), onde é sempre a Super Bock quem negocia diretamente com os clientes dos distribuidores, que são posteriormente apenas informados das condições que devem aplicar (fls. 323 a 336 do Processo).
458. Como se verá nas secções seguintes, a Super Bock dá instruções aos distribuidores sobre os preços de revenda que estes devem praticar face aos seus clientes HORECA, monitoriza o cumprimento ou incumprimento desses preços (através de mecanismos de reporte) e, finalmente, usa instrumentos de retaliação comercial (como o corte de fornecimento ou a recusa de reposição de *stocks*) como forma de disciplinar os distribuidores e evitar desvios à sua política de preços.
459. Verifica-se ainda que a Super Bock utiliza a sua política de descontos máximos como forma de garantir preços mínimos (havendo retaliação comercial nos casos de

incumprimento das condições de venda fixadas nos termos descritos no parágrafo anterior).

460. Em síntese, os distribuidores não têm autonomia para determinar de forma independente a sua política comercial.
461. Na Pronúncia sobre a Nota de Ilícitude, os Visados contestam as conclusões da AdC relativas à matéria de facto indiciada, sustentando que elas decorrem de uma interpretação distorcida sobre:
- (i) Os vocábulos que se encontram nos *emails* que constituem a prova;
 - (ii) As características do mercado cervejeiro português;
 - (iii) O processo de formação de preços no canal *on-trade*;
 - (iv) A política de “reposição” de descontos da Super Bock; e
 - (v) O processo negocial que pauta a relação entre a Super Bock e os distribuidores.
462. De uma maneira geral, concluem os Visados que:
- (i) A Super Bock não fixa nem impõe, direta ou indiretamente, preços de revenda;
 - (ii) Todas as comunicações de preço feitas pela Super Bock correspondem a meras recomendações, calculadas em função das circunstâncias de mercado e do posicionamento pretendido para os produtos;
 - (iii) A Super Bock não fixa nem impõe, direta ou indiretamente, outras condições comerciais de revenda, designadamente descontos;
 - (iv) Os distribuidores nem sempre seguem as recomendações de preço e/ou descontos da Super Bock, o que reflete a sua total autonomia para determinar a sua própria política comercial;
 - (v) As relações comerciais entre a Super Bock e os distribuidores pautam-se por um processo negocial contínuo sobre todas as condições comerciais aplicáveis à compra dos produtos pelos distribuidores à Super Bock.
463. A AdC fará adiante a sua apreciação sobre a Pronúncia dos Visados, a propósito da matéria de facto que concretamente subjaz a cada um dos elementos da prática da infração *sub judice*.

IV.4.2 Fixação e imposição direta dos preços de revenda

464. A infração em causa no presente caso consubstancia-se, na sua forma mais imediata, na fixação e imposição direta pela Super Bock aos distribuidores dos preços que estes cobram aos seus clientes retalhistas na revenda dos produtos que adquirem à Super Bock.
465. Os elementos de prova constantes do processo revelam que a Super Bock arroga-se expressamente o direito a fixar os preços de revenda dos produtos que comercializa, sem reconhecer aos distribuidores nenhuma capacidade para auto-determinação nesta matéria.
466. Neste sentido, veja-se o documento Unicer4255⁸⁴, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 28 de junho de 2007, em que se lê:

Sent: quinta-feira, 28 de Junho de 2007 17:00

To: [REDACTED]

Subject: RE: Preços Superbock no [REDACTED]

[REDACTED]

já estou farto desta conversa, portanto as regras são as seguintes:

Ou o Distribuidor pratica os preços que nós indicamos e estamos a praticar, ou não há mais reposições. As deste mês já eram.

Lamento, mas ando a perder demasiado tempo com estas merdas, ou controlamos os Distribuidores ou não vale a pena. Todas queremos vender, mas as regras são iguais para todos, sem excepção.

[REDACTED]

Gestor de Rede - Unicer Distribuição

467. O documento Unicer2355, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 12 de fevereiro de 2008, enviada por um Gestor de Rede da Visada Super Bock para a respetiva equipa de vendas sobre o assunto "*Condições para Fevereiro – SB 0,33 TR*", em que se lê:

⁸⁴ O documento Unicer4255 inclui-se na conversação n.º 66 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

De: [Gestor de mercado – SBB]

Enviada: 12 de fevereiro de 2008 00:21

Para: [Gestor de mercado – SBB]; [Gestor de mercado – SBB]; [Gestor de mercado – SBB]; [Gestor de área – SBB]; [Gestor de mercado – SBB]; [Gestor de mercado – SBB]; [Gestor de mercado – SBB]; [Gestor de mercado – SBB]; [Gestor de mercado – SBB]; [Gestor de mercado – SBB]; [Gestor de mercado – SBB]

Assunto: Condições para Fevereiro - SB 0,33 TR

Importância: Alta

Foi hoje novamente definido o preço mínimo para revenda, pela rede de distribuição, de SB 0,33 TR – [0-1]

Este também deverá ser o preço com que podemos jogar, para conseguir com que o distribuidor compre o necessário para atingir o objectivo deste mês

Vou aguardar uma proposta vossa por escrito, com os descontos necessários, para o atingimento do orçamento de cervejas, refrigerantes e águas com a sem gás para este mês, para eu aprovar.

SEJAM REALISTAS!!!

Tratem este assunto com a máxima urgência. Parem para pensar e façam uma proposta aos distribuidores para os objectivos acima definidos

Fiquem com a ideia de que poderão vender alguns camiões com [20-30] de desconto, o que põe a SB 0,33 TR a [0-1] ao distribuidor

Não se esqueçam que amanhã de manhã (Terça-feira) já todos os distribuidores têm este preço, por isso dêem da pam!!!

Procurem abastecer já a pequena revenda e os maiores supermercados e, caso a caso, pensamos na grande revenda. Negócios sempre validados comigo.


A ordem este mês é FAZER ORÇAMENTOS!!! Já têm as armas, agora vamos ver quem sabe vender!!!

468. A mensagem de correio eletrónico de 9 de outubro de 2009, encaminhada por um colaborador da Visada Super Bock para o distribuidor Teles & Filhos em 12 de outubro do mesmo ano, em que um Gestor de Rede da Visada Super Bock refere: “[N]ão há exceções, a política de preços é da Unicer e não podem os Distribuidores fazer o que bem lhes apetecer. Só a título informativo, se conseguirmos poupar 0,01€ em garrafa vendida, conseguiremos poupar no final do corrente mês cerca de 50.000€, que muita falta nos fazem. Conto convosco, para mais um mês de sucesso. PS: estas condições entram em vigor, impreterivelmente a 15 de Outubro” (sublinhado da Autoridade) (fls. 772 e 773 do Processo)⁸⁵.
469. A mensagem de correio eletrónico de 27 de outubro de 2010, em que um colaborador da Visada Super Bock solicita à DSB que “identifiquem os clientes a quem foram efetuados os fornecimentos referentes às seguintes faturas...”, obtendo da DSB a resposta “... Uma vez que tem em seu poder todas as cópias de faturas efetuadas, bem como um resumo detalhado dos produtos e seus valores, queira fazer o favor de me dizer, em concreto, qual a dúvida... até hoje, sempre que foi efetuada qualquer saída de mercadoria para revenda foi com o seu conhecimento, quer quantidades quer valores...”, ao que o colaborador da Visada Super Bock responde, afirmando que é difícil “adivinhar” quais os clientes, acrescentando “pois embora os preços sejam dados por mim, a maior parte das vezes as quantidades efetivamente vendidas são inferiores às

⁸⁵ O documento constante de fls. 772 e 773 do Processo constitui o reencaminhamento por colaborador da Visada para o distribuidor Teles & Filhos da mensagem de correio eletrónico descrita no presente parágrafo e que, por sua vez, constitui um duplicado dos documentos Unicer3985 e Unicer4066 apreendidos nas diligências de busca realizadas no processo, incluídos na conversação n.º 75 considerada relevante para efeitos de prova no processo.

indicadas no momento em que o preço é pedido..." (fls. 104 e 105 do Processo) (sublinhado da Autoridade).

470. O documento Unicer4054, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 17 de novembro de 2009, enviada por um Gestor de Rede da Visada Super Bock para a respetiva equipa de vendas, em que se lê:

Anexado:  Tabela PVPR e PVPR completada.xls

De: [Gestor de área de rede – SBB]
Enviada: 17 de novembro de 2009 18:16
Para: [Representante – SBB]; [Representante – SBB]; [Representante – SBB]; [Representante – SBB]; [Representante – SBB]; [Representante – SBB]; [Representante – SBB]; [Representante – SBB]; [Representante – SBB]; [Representante – SBB]
Assunto: Preços Nov09_16Novembro
Importância: Alta

Boas,

Uma vez autorizado pelo Director Geral de Vendas a tabela anexa, está definido o posicionamento de preços a ter em conta a partir de hoje e até final do ano das respectivas referências.

Todos devem passar esta indicação aos respectivos Distribuidores e promover a transição obrigatória para os novos preços de imediato.

Não podem aparecer Net Net abaixo do Mínimo a partir de 16-11-2009, todos os casos deverão ser comunicados pela Coordenação e Controlo a Direção Vendas que tomara as medidas em conformidade.

Simultaneamente fica desde já o alerta que em Janeiro vamos reposicionar os Preços já de acordo com as novas directrizes orçamentais em todas as famílias e SKU's.

O desafio é grande, mas a equipa é muito melhor, pelo que vamos superar as dificuldades e também o desafio colocado pelo nosso Director Geral.

Notas:
~~HoReCa~~ PVPR = Preços a praticar na venda ao [Segredo de Negócio – estratégia comercial referente à tipologia de preços e ao tipo de clientes].
~~HoReCa~~ Net Net = Preços [Segredo de Negócio – estratégia comercial referente à tipologia de preços e ao tipo de clientes], a praticar na venda ao [Segredo de Negócio – estratégia comercial referente à tipologia de preços e ao tipo de clientes].
, só para [Segredo de Negócio – estratégia comercial referente à tipologia de preços e ao tipo de clientes]. Revenda Net Net = Preços [Segredo de Negócio – estratégia comercial referente à tipologia de preços e ao tipo de clientes].
a praticar na [Segredo de Negócio – estratégia comercial referente à tipologia de preços e ao tipo de clientes]. (SAP/BW).
Distribuidores Net Net = Para Negócios [Segredo de Negócio – estratégia comercial referente à tipologia de preços e ao tipo de clientes].

Boas Vendas,

[Gestor de área de rede – SBB]
Unicer Bebidas SA
Gestor Rede Distribuição

471. O documento Unicer4054 que acaba de descrever-se permite, além do mais, identificar o *modus operandi* da Visada Super Bock, ou seja, permite identificar o procedimento habitual para a fixação e imposição dos preços de revenda aos distribuidores.
472. Com uma periodicidade mensal (regra geral), a Direção de Vendas da Visada Super Bock aprova uma tabela de preços mínimos de revenda que depois é encaminhada pelos Gestores de Rede ou Gestores de Mercado da Visada Super Bock aos respetivos distribuidores, com indicação de que a implementação dos preços é obrigatória, não podendo ser praticados preços inferiores ao mínimo fixado, sob pena de o incumprimento ser sinalizado pelos colaboradores da Visada Super Bock responsáveis

pela Coordenação e Controlo à Direção de Vendas que tomará medidas em conformidade.

473. O documento Unicer4054 permite ainda identificar um conjunto de siglas habitualmente utilizado pelos colaboradores da Visada Super Bock neste contexto:

- (i) “Horeca PVPR” significa preços a praticar na venda pelos distribuidores, ou seja, preços de revenda;
- (ii) “Horeca Net Net” significa preços *mínimos dos mínimos* a praticar na revenda pelos distribuidores a clientes muito especiais, ou seja, preços mínimos de revenda que só podem ser aplicados a clientes específicos;
- (iii) “Revenda Net Net” significa preços *net net* mais baixos a praticar na venda pela Visada Super Bock, ou seja, preços mínimos de revenda a praticar exclusivamente pela Super Bock;
- (iv) “Distribuidores Net Net” significa preços para negócios pontuais de grande volume da responsabilidade única e exclusiva dos Gestores de Rede, ou seja, preços mínimos de revenda para negócios pontuais que carecem de autorização específica da Visada Super Bock.

474. No mesmo sentido, em mensagem de correio eletrónico de 21 de maio de 2009, um Gestor de Rede da Visada Super Bock esclarece um conjunto de Gestores de Mercado que “Horeca P.V.P.R – Preço a praticar no canal Horeca, já com IEC e s/ IVA” e que o “Horeca Net Net – Preço mais baixo que deve ser praticado no canal Horeca, já com IEC e s/ IVA”. Para que não restem dúvidas, o Gestor de Rede da Visada Super Bock informa que “*constru[ui] uma tabela para vos apoiar na passagem de informação aos distribuidores e para vos orientar nos descontos a praticar ao mercado: «Tabelas PVP e PVPR completas.xls.»*” (fls. 759 do Processo) (sublinhado da Autoridade).

475. Veja-se ainda o documento Unicer4044, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 28 de julho de 2006, enviada por um Gestor de Rede da Visada Super Bock para a respetiva equipa de vendas com indicação do preço mínimo de revenda do produto Super Bock 33cl a passar aos distribuidores para implementação a partir do dia 24 de julho de 2006, bem como outras condições comerciais aplicáveis, referindo-se expressamente que a alteração do preço de revenda foi “*consensualizada por todos os Directores de Vendas, que decidiram também a sua aplicação a partir de 24 Julho de 06*”.

476. Constam ainda do processo múltiplos exemplos que revelam que os colaboradores da Visada Super Bock impõem diretamente aos distribuidores, também por escrito, via mensagem de correio eletrónico, os preços de revenda concretamente fixados pela Super Bock.
477. O documento Unicer4045, enviado por um Gestor de Rede aos Gestores de Mercado, ilustra as instruções transmitidas aos colaboradores na forma de se relacionarem com os distribuidores:

From:

To:

Date: Mon, 30 Mar 2009 23:11:13 +0100

Attachments: Preços cah's e revenda 2009.xls (28,16 kB)

Caríssimos,

No seguimento de algumas conversas que já tenho tido com alguns de vós, a UNICER vai iniciar uma acção concertada entre os vários Canais de Distribuição, para subir os preços.

Assim sendo, no que diz respeito a Revenda e vendas a Cash's, os preços/descontos passam a estar nivelados, para todos os Canais de Distribuição, sendo que a partir deste momento estão proibidos todos e quaisquer negócios com preços abaixo dos constantes na Tabela anexa, sob pena de se verificarem sanções.

Assim sendo, deverão de imediato comunicar aos Distribuidores os preços mínimos a praticar, sendo que no final do mês, para processarmos regularizações, passam a ter que juntar cópias das respectivas facturas, ao mapa de reposição ou á PAC. Caso contrário não haverá lugar a reposições.

Junto anexo o mail do Dir. da Rede.

Não vai haver excepções, alguma dúvida liguem


Gestor de Rede - Unicer Bebidas, SA

478. A mensagem de correio eletrónico de 31 de março de 2009, em que o Gestor de Mercado da Super Bock envia diretamente ao distribuidor Teles & Filhos um conjunto de tabelas com os preços de revenda a aplicar aos respetivos clientes para um conjunto de produtos, alertando para o facto de que, no fim do mês, o distribuidor terá de comprovar o cumprimento dos referidos preços mediante a apresentação de faturas (fls. 763 a 765 do Processo).

M Gmail

[redacted]@gmail.com>

(sem assunto)

1 mensagem

[redacted]@unicer.pt 31 de março de 2009 às 08:38

Para: [redacted]@gmail.com

<<Preços cah's e revenda 2009.xls>>

Bom dia [redacted]

Aqui vai os preços de revenda, e proibido fazer mais descontos que estes pois no final do mês vai ser preciso comparar com facturas.

Cumpts.

[redacted]

 Preços cah's e revenda 2009.xls
22K

9999

479. O documento Unicer4030⁸⁶, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 13 de maio de 2009, enviada por um colaborador da Visada Super Bock ao distribuidor Sosousas, com os preços mínimos de revenda para um conjunto de produtos e a advertência de que aqueles são os preços de revenda aplicáveis por todos os revendedores de produtos da Super Bock (i.e. incluindo os distribuidores), não podendo o distribuidor praticar um preço abaixo do valor mínimo fixado:

De: [Gestor mercado – SBB]
Enviada: 13 de maio de 2009 14:57
Para: [Representante – Sosousas]
Cc: [Representante – Sosousas]; [Representante – SBB]
Assunto: RE: Preços Net Net
Importância: Alta

Boa Tarde,

Estes devem ser os preços para estes Produtos, para todos os clientes Unicer.

Não podemos passar destes valores mínimos, se passarem devem ser reportados para actualização e alinhamento.

Cumprimentos,


[Gestor mercado – SBB]

⁸⁶ O documento Unicer4030 inclui-se na conversação n.º 29 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

From: [Representante – Sosousas]
Sent: quarta-feira, 13 de Maio de 2009 14:58
To: [Gestor mercado – SBB]
Cc: [Representante – Sosousas]; [Representante – SBB]
Subject: RE: Preços Net Net

Boa tarde

Já tomei conhecimento ,mas para mim é grego

O que quer dizer este preço mínimo ? é para quem se dirige esta informação?

Melhores cumprimentos,

[Representante – Sosousas]
Diretor Comercial



Sosousas

94 424 04 97

[Representante – Sosousas]

www.sosousas.pt

De: [Gestor mercado – SBB]
Enviada: quarta-feira, 13 de Maio de 2009 12:34
Para: [Representante – Sosousas]
Cc: [Representante – Sosousas]; [Representante – SBB]
Assunto: FW: Preços Net Net
Importância: Alta

Bom dia,

Para conhecimento,

Cumprimentos,



[Gestor mercado – SBB]

From: [Gestor mercado – SBB]
Sent: terça-feira, 12 de Maio de 2009 19:17
To: [Gestor mercado Açores – SBB]; [Gestor mercado – SBB]; [Representante – SBB]; [Representante – SBB]
Subject: Preços Net Net

Caros,

Junto seguem os preços MÍNIMOS a praticar nestas referência

Neste preço estão incluídos todos os [Segredo de negócio – Designação do Tipo de Desconto] e os de [Segredo de negócio - Designação do Tipo de Desconto].

SB 0,20 TP	0,28
SB 0,33 TP	0,31
SB 0,33 TR	0,28
SB 0,20 TR	0,25
PEDRAS 0,25 TP	0,30
PEDRAS 0,25 TR	0,28
FRISUMO 0,33 LATA	0,28

480. O documento Unicer2398, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 1 de setembro de 2009, enviada por um colaborador da Visada Super Bock ao distribuidor Cerdilima Lda. com os preços mínimos de revenda a praticar a partir desse dia:

From:
To:
Cc:
Date:

Cercash

Boas,

Seguem os preços mínimos que deverão estar a ser praticados desde hoje terça feira em Cercash.

Preços mínimos
SB TR 33 cl – 0,30€
Mini – 0,26€
Cristal – 0,195€

Cumprimentos,

481. A mensagem de correio eletrónico de 25 de março de 2010, enviada por um colaborador da Super Bock para o distribuidor Teles & Filhos, em que se faz referência a "PVR's mínimos a praticar [pelos distribuidores, no canal HORECA, e para o produto Super Bock] $TP0,33=0.42€/un.$ E $TP0,20=0.32€/un.$ " (sublinhado da Autoridade) (fls. 757 e 758 do Processo).
482. A mensagem de correio eletrónico de 6 de julho de 2010, em que um colaborador da Visada Super Bock, perante uma nova campanha de um concorrente (a "Heineken"), dá indicações para que os distribuidores passem a praticar "Preço Mínimo: 0,25 TR – 0,26; 0,33 TR – 0,34" (fls. 766 a 769 do Processo) (sublinhado da Autoridade).
483. A mensagem de correio eletrónico de 30 de setembro de 2010, em que um colaborador da Super Bock envia à DSB uma tabela de preços de revenda, por tipo de produto, informando: "Ponto de situação preços de revenda. Tudo o que está sombreado a vermelho ou amarelo é para parar de fazer. Novas propostas de compras devem ser consult[ad]as pontualmente. O que não está sombreado é para fazer até alteração em contrário. Diversificar os produtos nas encomendas, aumentar volumes e levantar preços pode ajudar a criar valor para "partir" noutros produtos mais críticos. [REDACTED], pf envia as vendas de revenda de 26Set10 até à data para eu perceber como é que estão ps descontos médios da revenda. Separa o ficheiro em 2 grupos, DSB e restantes clientes" (sublinhado da Autoridade) (fls. 106 do Processo).
484. O documento Unicer2367⁸⁷, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 2 de novembro de 2011, enviada por um colaborador da Visada Super Bock para o

⁸⁷ O documento Unicer2367 inclui-se na conversação n.º 5 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

distribuidor Cerdilima Lda., em que são indicados os preços mínimos de revenda e os descontos máximos *extra-ciclo*⁸⁸ para o mês de novembro de 2011:

From:
To:
Cc:
Date:
Attachments:

Boa tarde,

Junto segue o extra ciclo máximo a praticar em Novembro e os preços mínimos a praticar no mês de Novembro:

Preços. Nel mínimos:

SB TR 33 cl – 0,34€
SB TR Mini – 0,30€
SB TP 33 cl – 0,40€
SB TP Mini – 0,30€
Pedras TP 25 cl – 0,34€
Pedras TR 25 cl – 0,30€

Por indicação da nossa direcção comercial não se pretende, em causa algum, que se proponham preços inferiores aos que estão em cima.

Quanto às águas lisas e refrigerantes não podemos ter descontos superiores aos que vão no extra ciclo, como tal proponho, nestas duas famílias, que o extra ciclo à sua equipa seja inferior, para que o [redacted] possa realizar negócios. Eu não os poderei apoiar.

Quanto à Vitalis, pode praticar o extra ciclo, que será regularizado para o desconto em causa a quando do fecho.

Este extra ciclo entra em vigor para as vendas após o dia de hoje.

As cruzadas em vigor terminam com a entrada deste extra ciclo.

Sem mais.



485. Cumpre salientar que o documento Unicer2367 que acaba de descrever-se revela ainda, conforme constatado anteriormente, que é a Direcção da Visada Super Bock quem estabelece as regras da fixação de preços mínimos de revenda e da imposição desses preços aos distribuidores: *"Por indicação da nossa direcção comercial não se pretende, em causa [caso] algum, que se proponham preços inferiores aos que estão em cima"*.
486. Sobre a fixação e imposição direta dos preços de revenda aos distribuidores, veja-se ainda a mensagem de correio eletrónico de 2 de abril de 2013, em que um colaborador da Super Bock informa a DSB: *"Com o intuito de estamos mais competitivos no mercado e de ganharmos DN vamos avançar com uma ação na Super Bock Original 0,20 TR e Super Bock Original 0,33 TR. Temos 1.000 grades de SB 0,20 TR para venda ao preço unitário de 0,305€ (9,15€/grade) – 33,81% de desconto; Temos 1.000 grades de SB 0,33 TR para venda ao preço unitário de 0,35€ (8,4€/grade) – 37,78% de desconto. Agradeço o envio semanal das vendas das 2 referências de modo a*

⁸⁸ Como veremos adiante, os descontos *extra-ciclo* são os descontos máximos que os distribuidores podem conceder a determinados clientes, em determinadas alturas, que serão "regularizados"/reembolsados pela Visada.

«controlarmos» a evolução das vendas» (sublinhado da Autoridade) (fls. 109 do Processo).

487. O documento Unicer2007⁸⁹, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 17 de janeiro de 2014, enviada pela Direção de Vendas da Super Bock para os respetivos Gestores de Rede ou Gestores de Mercado com os preços mínimos de revenda de determinados produtos a implementar pelos distribuidores nos meses de janeiro, fevereiro e março de 2014, em que se lê: “Os preços de Revenda são os “preços mínimos” e nenhum pode apresentar valores diferentes deste! Não há exceção e se souberem de preços mais baixos que este, agradeço que me informem!”

De: [Manager Vendas Diretas – SBB]
Enviada: 17 de janeiro de 2014 15:40
Para: [Gestor de retalho – SBB]; [Gestor de retalho – SBB]; [Chefe de Vendas – SBB]; [Gestor de retalho – SBB]
Cc: [Operações centralizadas – SBB]; [Manager – SBB]; [Gestor Desenvolvimento da Rede/Manager Cash-SBB]
Assunto: Preços mínimos a praticar

MARCA	REFERÊNCIAS	Paix	Janeiro				Fevereiro				Março			
			Minimo	PM %	PMG	PMR	Minimo	PM %	PMG	PMR	Minimo	PM %	PMG	PMR
SUPER BOCK	0 30 RET		[0,25 a 0,30]	[30%-35%]	0,25 a 0,30	0,309	[0,25 a 0,30]	[30%-35%]	0,25 a 0,30	0,309	[0,25 a 0,30]	[30%-35%]	0,25 a 0,30	0,309
	0 33 RET		[0,30 a 0,35]	[30%-35%]	0,30 a 0,35	0,368	[0,30 a 0,35]	[30%-35%]	0,30 a 0,35	0,371	[0,30 a 0,35]	[30%-35%]	0,30 a 0,35	0,371
	0 20 TP		[0,25 a 0,30]	[45%-50%]	0,25 a 0,30	0,302	[0,25 a 0,30]	[45%-50%]	0,25 a 0,30	0,302	[0,30 a 0,35]	[45%-50%]	0,25 a 0,30	0,302
	0 33 TP	24 GF	[0,30 a 0,35]	[45%-50%]	0,30 a 0,40	0,405	[0,30 a 0,35]	[45%-50%]	0,30 a 0,40	0,405	[0,30 a 0,35]	[45%-50%]	0,30 a 0,35	0,405
	0 33 TP	4 x 0 GF												
SB STOUT	0 20 RET		[0,25 a 0,30]	[40%-45%]	0,20 a 0,25	0,285	[0,25 a 0,30]	[45%-50%]	0,20 a 0,25	0,231	[0,25 a 0,30]	[45%-50%]	0,20 a 0,25	0,231
	0 33 RET		[0,30 a 0,35]	[40%-45%]	0,25 a 0,30	0,323	[0,30 a 0,35]	[40%-45%]	0,25 a 0,30	0,323	[0,30 a 0,35]	[45%-50%]	0,25 a 0,30	0,323
	0 33 TP	4 x 0 GF	[0,30 a 0,35]	[40%-45%]	0,30 a 0,40	0,437	[0,30 a 0,35]	[45%-50%]	0,30 a 0,40	0,437	[0,30 a 0,35]	[45%-50%]	0,30 a 0,40	0,437
	0 33 TP		[0,30 a 0,35]	[45%-50%]	0,30 a 0,35	0,380	[0,30 a 0,35]	[45%-50%]	0,25 a 0,30	0,354	[0,30 a 0,35]	[45%-50%]	0,25 a 0,30	0,354
SB SÁLCOO BRANCA	0 33 TP		[0,30 a 0,35]	[45%-50%]	0,35 a 0,40	0,479	[0,30 a 0,35]	[45%-50%]	0,30 a 0,35	0,436	[0,30 a 0,35]	[45%-50%]	0,30 a 0,35	0,436
	0 25 RET		??	[45%-50%]	0,20 a 0,25	0,267	??	[45%-50%]	0,20 a 0,25	0,267	[0,25 a 0,30]	[45%-50%]	0,20 a 0,25	0,267
CARLSBERG	0 25 TP		[0,30 a 0,35]	[45%-50%]	0,30 a 0,35	0,400	??	[45%-50%]	0,30 a 0,35	0,400	[0,30 a 0,35]	[45%-50%]	0,30 a 0,35	0,400
	0 20 RET		[0,25 a 0,30]	[40%-45%]	0,15 a 0,20	0,185	[0,25 a 0,30]	[40%-45%]	0,15 a 0,20	0,185	[0,25 a 0,30]	[40%-45%]	0,15 a 0,20	0,185
CRISTAL	0 33 RET		[0,25 a 0,30]	[45%-50%]	0,15 a 0,20	0,204	[0,25 a 0,30]	[45%-50%]	0,15 a 0,20	0,204	[0,25 a 0,30]	[45%-50%]	0,15 a 0,20	0,204
	0 20 TP		[0,25 a 0,30]	[40%-45%]	0,20 a 0,25	0,264	[0,25 a 0,30]	[40%-45%]	0,20 a 0,25	0,264	[0,25 a 0,30]	[40%-45%]	0,20 a 0,25	0,264
	1 00 TP		[0,25 a 0,30]	[45%-50%]	0,80 a 0,85	0,918	[0,25 a 0,30]	[45%-50%]	0,80 a 0,85	0,918	[0,25 a 0,30]	[45%-50%]	0,80 a 0,85	0,918
PEDRAS SALGADAS	0 25 RET		[0,25 a 0,30]	[20%-25%]	0,20 a 0,25	0,301	[0,25 a 0,30]	[20%-25%]	0,20 a 0,25	0,301	[0,25 a 0,30]	[20%-25%]	0,20 a 0,25	0,301
	0 25 TP		[0,25 a 0,30]	[40%-45%]	0,25 a 0,30	0,315	[0,25 a 0,30]	[35%-40%]	0,25 a 0,30	0,326	[0,25 a 0,30]	[35%-40%]	0,25 a 0,30	0,326

Os preços de Revenda são os “preços mínimos” e nenhum pode apresentar valores diferentes deste! Não há exceção e se souberem de preços mais baixos que este, agradeço que me informem!
Abraço

[Manager Vendas Diretas – SBB]

488. O documento Unicer2581⁹⁰, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 21 de janeiro de 2014, enviada por um Gestor de Vendas da Visada Super Bock para os Gestores de Mercado para as áreas geográficas de Trás-os-Montes e Beira-Interior,

⁸⁹ O documento Unicer2007 inclui-se na conversação n.º 24 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

⁹⁰ O documento Unicer2581 inclui-se na conversação n.º 103 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

com os preços mínimos de revenda a implementar pelos distribuidores nos meses de janeiro e fevereiro de 2014, em que se lê:

De: [Gestor de Área - SBB]
 Enviado: 21 de Janeiro de 2014 19:18
 Para: [DIRETORIA - SBB]
 Assunto: Política comercial de Janeiro / Fevereiro
 Importância: Alta

Bom,

Segue, em pressupostos que falamos, a política comercial Janeiro Fevereiro

Para já passamos só Janeiro.

O PM% é o [Segredo de negócio - Descontos] que vamos regularizar.

O PMR é o [Segredo de negócio - política de preços] do distribuidor com aquele desconto

O PMR é o [Segredo de negócio - política de preços] de venda.

O P Mínimo, é o preço que nós queremos, que em termos [Segredo de negócio] venda. Em alguns produtos esse preço não poderá ser praticado (ex: tp 3), caso ele jogue com preços médios. Será preço de revenda (margem [1-10]).

[Segredo de Negócio - estratégia comercial].

Alerto novamente para o facto de os descontos serem na sua maioria, muito superiores ao normal. Os [Segredo de negócio - relações mantidas com os Distribuidores] terem de ser incluídos nesse desconto

Estes descontos são todos à saída.

Quanto à questão dos descontos a regularizar inferiores ao máximo - situação das [Segredo de negócio - descontos] que abordamos - só na sexta feira temos respostas.

MARCAS	REFERENCIAIS	Pa. SA.	Janeiro				Fevereiro			
			Política	PM %	PMR	PMR	[Médios]	PM %	PMR	PMR
SUPER BOCK	0.20 RET.		[41]	[20-20]	0,200	0,200	[41]	[20-20]	0,200	0,200
	0.33 RET.		[41]	[20-20]	0,201	0,200	[41]	[20-20]	0,201	0,200
	0.25 TP	24 GP	[41]	[40-50]	0,204	0,207	[41]	[40-50]	0,204	0,207
SB BROWN	0.33 TP	4 x 6 GP	[41]	[40-50]	0,209	0,472	[41]	[40-50]	0,209	0,472
	0.20 RET.		[41]	[40-50]	0,209	0,209	[41]	[40-50]	0,209	0,209
	0.33 RET.		[41]	[40-50]	0,209	0,209	[41]	[40-50]	0,209	0,209
SB BALCOOL BRANCA	0.33 TP	4 x 6 GP	[41]	[40-50]	0,278	0,436	[41]	[40-50]	0,278	0,436
	0.33 RET.		[41]	[40-50]	0,278	0,436	[41]	[40-50]	0,278	0,436
	0.33 TP		[41]	[40-50]	0,278	0,436	[41]	[40-50]	0,278	0,436
CARL BERG	0.25 RET.		[41]	[40-50]	0,244	0,279	[41]	[40-50]	0,244	0,279
	0.25 TP		[41]	[40-50]	0,245	0,403	[41]	[40-50]	0,245	0,403
	0.33 RET.		[41]	[40-50]	0,156	0,177	[41]	[40-50]	0,156	0,177
CERVAL	0.33 RET.		[41]	[40-50]	0,198	0,214	[41]	[40-50]	0,198	0,214
	0.20 TP		[41]	[40-50]	0,202	0,231	[41]	[40-50]	0,202	0,231
	1.00 TP		[41]	[40-50]	0,282	0,817	[41]	[40-50]	0,282	0,817
PEDRA E SALGADAS	0.25 RET.		[41]	[40-50]	0,219	0,280	[41]	[40-50]	0,219	0,280
	0.25 TP		[41]	[40-50]	0,275	0,313	[41]	[40-50]	0,275	0,313
	0.25 TP	4 x 6 GP	[41]	[40-50]	0,282	0,322	[41]	[40-50]	0,282	0,322

489. O documento Unicer2581 permite ainda identificar um conjunto de siglas habitualmente utilizado pelos colaboradores da Visada Super Bock neste contexto:

PM%, que significa desconto máximo aplicável na revenda pelos distribuidores que será “regularizado” ou reembolsado pela Super Bock;

PMC, que significa preço médio de compra pelo distribuidor à Super Bock;

PMR, que significa preço médio recomendado para a revenda pelos distribuidores;

P Mínimo, que significa preço mínimo para a revenda pelos distribuidores.

490. Ainda sobre os preços de revenda para o mês de janeiro de 2014 e com um conteúdo muito semelhante ao dos documentos Unicer2007 e Unicer2581, veja-se o documento Unicer2582⁹¹, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 16 de janeiro de 2014, em que se lê: “O objectivo é reposicionar preços no decorrer de Janeiro. Uma vez

⁹¹ O documento Unicer2582 inclui-se na conversação n.º 25 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão. Sobre este assunto, cumpre referir que o conteúdo do documento Unicer2591, incluído na mesma conversação, indica que o distribuidor a quem o posicionamento de preços de revenda foi passado confirmou que cumpriria os preços fixados pela Visada, podendo ler-se: “O sr vai fazer o mês”.

se prevê que em Fevereiro o extra ciclo seja reduzido, por forma a chegarmos a Março com o preço de mercado alinhado com o que pretendemos para este ano”.

491. Veja-se ainda o documento Unicer4064, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 8 de maio de 2014, enviada por um Gestor de Mercado da Super Bock ao distribuidor Rota do Lis Lda. com os preços mínimos de revenda para determinados produtos no mês de maio de 2014, bem como o documento Unicer4053, que consiste numa mensagem de correio eletrónico com a mesma data, enviada pelo mesmo Gestor de Mercado da Super Bock para o mesmo distribuidor, acrescentando a indicação do preço médio recomendado para a revenda.
492. No documento Unicer3981, que consiste em duas mensagens de correio eletrónico de 30 de junho de 2014, enviadas por Gestores de Mercado da Visada Super Bock para os distribuidores F.G.P. Bombarral e Caldeira & Caldeira Lda. sobre o assunto “*Posicionamentos Julho*”, pode ler-se que todas as vendas têm de ser do conhecimento da Super Bock e que não haverá reposições no caso de vendas abaixo dos preços mínimos indicados na tabela anexa, para o canal HORECA, no mês de julho de 2014.

De: [Redacted]
 Enviado: 30 de junho de 2014 16:29
 Para: [Redacted]
 Cc: [Redacted]
 Assunto: FW: Posicionamentos Julho | Considerações

Atenção:

- Todas as vendas tem que ter o nosso conhecimento/OK
- Não existirá reposição abaixo dos valores mencionados

CS

From: [Redacted]
 Sent: segunda-feira, 30 de Junho de 2014 13:01
 To: [Redacted]
 Cc: [Redacted]
 Subject: FW: Posicionamentos Julho | Considerações

C/C

Em baixo está a matriz para o mês de Julho com os preços mínimos a praticar no Horeca e na Revenda.

MARCA	REFERÊNCIAS	Packs	Preço Mínimo REVENDA	Preço Mínimo HORECA
SUPER BOCK	0.20 RET		0.260	0.315
	0.33 RET		0.325	0.385
	0.20 TP		0.300	0.341
	0.33 TP	24 GF	0.360	0.457
	0.33 TP	4 x 6 GF	0.400	0.470
SB STOUT	0.20 RET		0.260	0.315
	0.33 RET		0.325	0.360
	0.33 TP	4 x 6 GF	0.360	0.457
SB S/ALCOOL BRANCA	0.33 RET		0.325	0.395
	0.33 TP		0.360	0.457
CARLSBERG	0.25 RET.		0.248	0.292
	0.25 TP		0.360	0.419
CRISTAL	0.20 RET		0.180	0.200
	0.33 RET.		0.220	0.240
	0.20 TP		0.244	0.277
PEDRAS SALGADAS	1.00 TP		0.900	0.961
	0.25 RET.		0.245	0.286
	0.25 TP		0.285	0.330
	0.25 TP	4 x 6 GF	0.295	0.345

493. E o documento Unicer3750, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 3 de julho de 2014, enviada por um Gestor de Mercado da Visada Super Bock para o distribuidor Sotarvil, Lda. sobre o assunto "Política Comercial JULHO 2014", com os preços mínimos obrigatoriamente aplicáveis à revenda no mês de julho de 2014.

494. Os documentos Unicer3753 e Unicer3764, que consistem em mensagens de correio eletrónico de 3 de julho e 18 de agosto de 2014 respetivamente, enviadas por Gestores de Mercado da Visada Super Bock para o distribuidor Sotarvil, Lda. sobre o assunto

"Política Comercial AGOSTO 2014", com os preços mínimos obrigatoriamente aplicáveis à revenda no mês de agosto de 2014⁹².

495. A mensagem de correio eletrónico de 16 de outubro de 2014, sobre o assunto "Ações mercado", em que um colaborador da Visada Super Bock comunica a um distribuidor o "PVR 0,29€/0,30" das águas com gás que este está autorizado a praticar (fls. 783 e 784 do Processo).
496. O documento Unicer3784, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 9 de janeiro de 2015, enviada por um Gestor de Mercado da Visada Super Bock para o distribuidor Sotarvil, Lda. sobre o assunto "Política Comercial JANEIRO 2015", com os preços mínimos obrigatoriamente aplicáveis à revenda no mês de janeiro de 2015.
497. Há ainda ocasiões em que a Super Bock, reagindo ao reposicionamento de preços pelos seus concorrentes, impõe de forma direta, generalizada e imediata, aos distribuidores novos preços mínimos ou fixos de revenda.
498. É o que resulta do documento Unicer3698⁹³, que consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico de 3 de abril de 2009 entre colaboradores da Visada Super Bock, em que se lê:

De: [REDACTED]
Enviada: 3 de abril de 2009 11:03
Para: [Gestor de área rede - SBB]; [Gestor de área rede - SBB]; [Gestor Desenvolvimento da Rede/Manager Cash-SBB]; [Gestor de área rede - SBB] [Gestor de mercado - SBB]; [Gestor de área rede - SBB]; [Gestor desenvolvimento rede - SBB]; [Gestor de mercado - SBB]
Cc: [REDACTED]
Assunto: No Subject-23.EMI

Carpan
Marabuto
Malaquias
Baroelcash
Etc

Caros Sr's,

Está toda gente a 0,21 TR 0,33, no dia 6 têm que estar todos a 0,27. Caso contrário vamos começar a cortar condições aos distribuidores que fornecem estes Sr's.

Aguardo reacções.

PS. Para que não restem dúvidas, 0,24 não é o PVR pretendido, mas sim o preço mínimo a que cada distribuidor pode vender ao paralelo e aos cash's.

PVR EM TR 0,33 É 0,27

⁹² Os documentos Unicer3753 e Unicer3764 incluem-se na conversação n.º 124 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

⁹³ O documento Unicer3698 inclui-se na conversação n.º 61 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

499. Com relevância probatória para o processo, cumpre referir que, de acordo com o conteúdo da mensagem de correio eletrónico de 6 de abril de 2009, constante do documento Unicer3703⁹⁴, um dos colaboradores da Visada Super Bock confirma, em resposta à mensagem descrita no parágrafo anterior, que os distribuidores da sua área de influência vão implementar o reposicionamento de preço de revenda imposto pela Super Bock:

De: [Gestor de área rede – SBB]
Enviada: 6 de abril de 2009 12:31
Para: [redacted]; [Gestor de área rede – SBB]; [Gestor de área rede – SBB]; [Gestor Desenvolvimento da Rede/Manager Cash-SBB]; [Gestor de mercado – SBB]; [Gestor de área rede – SBB]; [Gestor desenvolvimento rede – SBB] [Gestor de mercado – SBB]
Assunto: Preços cash's

Da minha parte:

[redacted] Reuni com este cliente hoje de manhã e com 100% de certeza que amanhã está a 0,27 € + IVA. Esteve todo o mês de Março entre os 0,235 € e os 0,24 €, conforme meu pedido, embora o Recheio tenha estado a 0,20 € e o ATL tenha feito negócios a 0,18 €. Nunca esteve a 0,21 €.

[redacted] - Este cliente é mais difícil de controlar, dado que compra a vários operadores, no entanto hoje acedeu ao nosso pedido e já está a 0,27 € + IVA.

De salientar que ainda há dúvidas nos colegas dos cash's, dado que [redacted] ficou muito surpreendido quando lhe pedi para colocar a 0,27 €, dado que o [redacted] lhe tinha pedido para colocar a 0,24 €.

500. Veja-se ainda a mensagem de correio eletrónico descrita no parágrafo 468 da presente Decisão, de 9 de outubro de 2009, em que se lê: "*[c]omo será já do conhecimento geral, a nossa principal concorrente aumentou a Tabela de preços. Assim sendo e no seguimento da estratégia de subida [de] preços, vamos proceder a um ajuste das nossas condições a praticar na rua. Como tal, junto envio-vos a nova tabela de condições máximas (preços mínimos) a praticar nas várias situações*".
501. A mensagem de correio eletrónico de 3 de dezembro de 2010, enviada por um colaborador da Super Bock a distribuidores: "Continua a intenção de subir preços e como o mês passado não correu nada bem, ou seja, os pequenos aumentos foram insuficientes para criar valor e se enquadrar nos objectivos orçamentais do negócio, vamos ter de aumentar ainda mais. Na última quinzena tentei não aumentar muito mas foi insuficiente, pelo que agradeço a máxima atenção para as seguintes regras a cumprir: As classes de descontos são para cumprir [...] Não há preço de palete. Situações pontuais devem ser consultadas, e esse tipo de excepções têm de ser autorizadas por mim antecipadamente [...] Os preços são válidos só para esta semana" (sublinhado da Autoridade) (fls. 98 do Processo).

⁹⁴ O documento Unicer3703 inclui-se na conversação n.º 61 supra referida.

502. E também a mensagem de correio eletrónico de 2 de agosto de 2013, que antecede a mensagem de correio eletrónico de 5 de agosto de 2013 com o reencaminhamento por um colaborador da Super Bock a distribuidores, em que é referido "Devemos forçar uma ligeira subida de preço no mercado das Taras perdidas. Peço que seja implementado já na próxima semana – descontos máximos", constando da mensagem uma tabela com os referidos descontos máximos (sublinhado da Autoridade) (fls. 286 do Processo).
503. Veja-se ainda a mensagem de correio eletrónico de 30 de abril de 2009, sobre o assunto "*Orientações Comerciais para Maio de 2009*", que demonstra, além do mais, que os preços de revenda fixados pela Super Bock eram de facto implementados pelos distribuidores (fls. 761 e 762 do Processo)⁹⁵.
504. Na mensagem supra identificada a Visada Super Bock comunica a entrada "*...numa «nova era» no que diz respeito a preços*", referindo que: "*Pese embora pontual e localmente apareçam alguns «focos de incêndio», claramente o esforço de subida e controlo de preços para Revenda e Cash's está a surtir efeito. Assim sendo, devemos começar a fazer igual esforço para «subir» preços no mercado*" (sublinhado da Autoridade).
505. Para que tal possa ser feito de forma coordenada, um Gestor de Rede da Super Bock emite instruções relativas aos descontos máximos que os distribuidores podem praticar e uma tabela com os preços fixos de revenda: "Para a Revenda e Cash's, os preços são os dos ficheiros anexo" (sublinhado da Autoridade).
506. Constam do processo muitos outros exemplos dos factos que acabam de descrever-se, designadamente as mensagens de correio eletrónico de 22 de setembro de 2011 (fls. 752 do Processo), de 21 de dezembro de 2011 (fls. 751 do Processo) e de 22 de dezembro de 2011 (fls. 750 do Processo), bem como os documentos Unicer3970 de 27 de junho de 2006, Unicer3503 de 13 de fevereiro de 2007⁹⁶, Unicer2353 de 20 de junho de 2008, Unicer4050 de 8 de junho de 2009⁹⁷, Unicer4221 de 6 de maio de 2009⁹⁸, Unicer4223 de 16 de março de 2009, Unicer2366 de 8 de julho de 2009⁹⁹, Unicer2394

⁹⁵ Cf., sobre o mesmo assunto, o documento Unicer3980.

⁹⁶ O documento Unicer3503 inclui-se na conversação n.º 44 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

⁹⁷ O documento Unicer4050 inclui-se na conversação n.º 116 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

⁹⁸ O documento Unicer4221 inclui-se na conversação n.º 118 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

⁹⁹ O documento Unicer2366 inclui-se na conversação n.º 8 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

de 5 de setembro de 2009¹⁰⁰, Unicer4043 de 5 de agosto de 2009, Unicer2337 de 27 de maio de 2009¹⁰¹, Unicer4245 de 21 de maio de 2009, Unicer4215 de 4 de junho de 2009, Unicer4225 de 11 de junho de 2009, Unicer4229 de 6 de julho de 2009, Unicer4046 de 1 de abril de 2009¹⁰², Unicer2348 de 8 de junho de 2009¹⁰³, Unicer2370 de 2 de dezembro de 2009¹⁰⁴, Unicer3887 de 29 de julho de 2009, Unicer4213 de 5 de junho de 2009, Unicer2362 de 3 de julho de 2010¹⁰⁵, Unicer2369 de 8 de janeiro de 2010¹⁰⁶, Unicer2385 de 22 de janeiro de 2010¹⁰⁷, Unicer2356 de 29 de abril de 2010, Unicer2359 de 20 de agosto de 2010, Unicer4027 de 4 de fevereiro de 2010¹⁰⁸, Unicer4260 de 11 de fevereiro de 2010, Unicer4251 de 27 de janeiro de 2010¹⁰⁹, Unicer2358 de 3 de julho de 2010¹¹⁰, Unicer2426 de 6 de dezembro de 2010, Unicer2407 de 8 de agosto de 2011, Unicer2345 de 2 de maio de 2011, Unicer2386 de 31 de outubro de 2011, Unicer4038 de 5 de maio de 2011, Unicer4216 de 12 de dezembro de 2011¹¹¹, Unicer2133 de 13 de fevereiro de 2012, Unicer2249 de 12 de março de 2012¹¹², Unicer2474 de 22 de abril de 2012¹¹³, Unicer47 de 2 de maio de 2012¹¹⁴, Unicer2134 de 15 de maio de 2012¹¹⁵, Unicer3984 de 17 de agosto de 2012, Unicer18 de 21 de maio de 2012, Unicer2091 de 6 de fevereiro de 2012, Unicer2114 de 23 de janeiro de 2012, Unicer2118 de 11 de julho

¹⁰⁰ O documento Unicer2394 inclui-se na conversação n.º 38 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁰¹ O documento Unicer2337 inclui-se na conversação n.º 35 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁰² O documento Unicer4046 inclui-se na conversação n.º 43 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁰³ O documento Unicer2348 inclui-se na conversação n.º 53 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁰⁴ O documento Unicer2370 inclui-se na conversação n.º 93 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁰⁵ O documento Unicer2362 inclui-se na conversação n.º 14 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁰⁶ O documento Unicer2369 inclui-se na conversação n.º 36 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁰⁷ O documento Unicer2385 inclui-se na conversação n.º 54 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão. Cf., sobre o mesmo assunto, conversação n.º 97 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁰⁸ O documento Unicer4027 inclui-se na conversação n.º 112 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁰⁹ O documento Unicer4251 inclui-se numa conversação considerada relevante para efeitos de prova no processo, que inclui ainda o documento Unicer4264.

¹¹⁰ O documento Unicer2358 inclui-se na conversação n.º 22 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹¹¹ O documento Unicer4216 inclui-se na conversação n.º 128 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹¹² O documento Unicer2249 inclui-se na conversação n.º 87 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹¹³ O documento Unicer2474 inclui-se na conversação n.º 7 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹¹⁴ O documento Unicer47 inclui-se na conversação n.º 31 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹¹⁵ O documento Unicer2134 inclui-se na conversação n.º 13 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

de 2012, Unicer2141 de 21 de maio de 2012¹¹⁶, Unicer23 de 1 de março de 2012¹¹⁷, Unicer3759 de 4 de setembro de 2012¹¹⁸, Unicer2117 de 28 de fevereiro de 2012¹¹⁹, Unicer2219 de 14 de agosto de 2012¹²⁰, Unicer2456 de 8 de junho de 2012¹²¹, Unicer3577 de 7 de maio de 2012, Unicer2252 de 17 de maio de 2012, Unicer3998 de 10 de abril de 2012, Unicer2529 de 10 de setembro de 2012, Unicer2262 de 12 de setembro de 2012, Unicer3777 de 3 de abril de 2012, Unicer2315 de 11 de julho de 2012¹²², Unicer2480 de 30 de abril de 2012, Unicer2497 de 6 de fevereiro de 2012, Unicer2501 de 12 de junho de 2012¹²³, Unicer2506 de 25 de julho de 2013, Unicer2511 de 13 de novembro de 2013, Unicer1979 de dezembro de 2013, Unicer33 de 9 de julho de 2013, Unicer34 de 26 de abril de 2013, Unicer48 de 8 de abril 2013, Unicer3991 de 21 de outubro de 2013, Unicer4069 de 5 de março de 2013, Unicer3629 de 5 de abril de 2013¹²⁴, Unicer3189 de 18 de dezembro de 2014¹²⁵, Unicer3751 de 2 de junho de 2014, Unicer3752 de 3 de maio de 2014, Unicer3756 de 8 de março de 2014, Unicer3757 de 12 de outubro de 2014, Unicer3758 de 12 de setembro de 2014, Unicer3771 de 15 de fevereiro de 2014¹²⁶, Unicer2562 de 18 de fevereiro de 2014¹²⁷, Unicer2557 de 18 de fevereiro de 2014, Unicer2592 de 7 de agosto de 2014, Unicer4051 de 30 de maio de 2014, Unicer4057 de 14 de abril de 2014, Unicer8 de 5 de agosto de 2014, Unicer1981 de 28 de fevereiro de 2014, Unicer63 de 5 de março de 2014¹²⁸, Unicer4059 de 14 de

¹¹⁶ O documento Unicer2141 inclui-se na conversação n.º 2 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹¹⁷ O documento Unicer23 inclui-se na conversação n.º 72 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹¹⁸ O documento Unicer3759 inclui-se na conversação n.º 17 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão. Cf., sobre o mesmo assunto, o documento Unicer3763.

¹¹⁹ O documento Unicer2117 inclui-se na conversação n.º 84 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹²⁰ O documento Unicer2219 inclui-se na conversação n.º 86 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹²¹ O documento Unicer2456 inclui-se na conversação n.º 39 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹²² O documento Unicer2315 inclui-se numa conversação considerada relevante para efeitos de prova no processo, que inclui ainda os documentos Unicer2118 e Unicer2313.

¹²³ O documento Unicer2501 inclui-se numa conversação considerada relevante para efeitos de prova no processo, que inclui ainda o documento Unicer2502.

¹²⁴ O documento Unicer3629 inclui-se na conversação n.º 28 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹²⁵ O documento Unicer3189 inclui-se na conversação n.º 111 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹²⁶ O documento Unicer3771 inclui-se na conversação n.º 41 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹²⁷ O documento Unicer2562 inclui-se na conversação n.º 102 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹²⁸ O documento Unicer63 inclui-se na conversação n.º 48 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

fevereiro de 2014¹²⁹, Unicer2588 de 3 de fevereiro de 2014¹³⁰, Unicer2589 de 18 de agosto de 2014¹³¹, Unicer1945 de 26 de novembro de 2014¹³², Unicer2567 de 5 de março de 2014¹³³, Unicer3755 de 1 de fevereiro de 2014¹³⁴, Unicer2550 de 17 de junho de 2014, Unicer2568 de 6 de março de 2014, Unicer2612 de 6 de julho de 2015, Unicer2002 de 2 de fevereiro de 2015¹³⁵, Unicer3973 de 16 de junho de 2015, Unicer1997 de 18 de fevereiro de 2015, Unicer2025 de 16 de fevereiro de 2015, Unicer3786 de 1 de julho de 2015, Unicer3787 de 8 de janeiro de 2015, Unicer3827 de 1 de julho de 2015, Unicer2685 de 16 de fevereiro de 2015, Unicer3573 de 17 de junho de 2015, Unicer3831 de 3 de agosto de 2015, Unicer3207 de 22 de fevereiro de 2016, Unicer2033 de 13 de janeiro de 2016, Unicer3897 de 29 de fevereiro de 2016, Unicer2625 de 10 de março de 2016, Unicer2645 de 28 de abril de 2016, Unicer2636 de 18 de maio de 2016¹³⁶, Unicer2617 de 15 de maio de 2016 e Unicer4067 de 20 de junho de 2016.

IV.4.2.1 Pronúncia dos Visados

507. Relativamente à fixação e imposição direta dos preços de revenda, os Visados alegam que a AdC faz uma interpretação errada dos documentos constantes dos autos¹³⁷.
508. Segundo os Visados, qualquer preço comunicado pela Super Bock aos distribuidores é sempre um preço médio recomendado (e.g. Unicer4064, Unicer4053, Unicer3981, Unicer3750, Unicer3753, Unicer3764, mensagem de correio eletrónico de 16 de outubro de 2014 (fls. 783 e 784 do Processo), Unicer3784), que aliás nem sempre é seguido pelos distribuidores (e.g. Unicer4064, Unicer4053, Unicer3981, Unicer3750), pois quem fixa o preço a que o distribuidor vende aos seus clientes é o próprio distribuidor.

¹²⁹ O documento Unicer4059 inclui-se numa conversação considerada relevante para efeitos de prova no processo, que inclui ainda os documentos Unicer4048 e Unicer4052.

¹³⁰ O documento Unicer2588 inclui-se na conversação n.º 26 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹³¹ O documento Unicer2589 inclui-se na conversação n.º 104 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹³² O documento Unicer1945 inclui-se na conversação n.º 77 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹³³ O documento Unicer2567 inclui-se na conversação n.º 57 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹³⁴ O documento Unicer3755 inclui-se na conversação n.º 123 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹³⁵ O documento Unicer2002 inclui-se na conversação n.º 50 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹³⁶ O documento Unicer2636 inclui-se na conversação n.º 42 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹³⁷ Cf. PNI Super Bock, capítulo IV.C.a); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.C.a); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo III.C.a); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.C.a); Cf. PNI [Diretor - SBB], capítulo III.C.a). Os Visados [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] não se pronunciaram quanto às imputações de carácter geral constantes da Nota de Ilícitude.

509. Daqui extraem os Visados que a Super Bock nunca impôs aos distribuidores o preço a que estes revendem os seus produtos, tão-pouco o nível da respetiva margem de distribuição.
510. Os Visados alegam que a AdC não apreendeu corretamente os conceitos "preço de revenda" ou "preço mínimo" que surgem nos elementos de prova (e.g. Unicer2355, Unicer4030, Unicer2398), os quais se referem, em alternativa e consoante o contexto da mensagem em causa, ao preço a que os distribuidores compram à Super Bock ou ao preço a que a Visada vende nas suas operações diretas (e.g. Unicer2007).
511. A Visada alega que os conceitos e a terminologia utilizados na gíria comercial de foro interno da empresa se caracterizam por uma ambivalência que faz com que a AdC não tenha percebido a realidade do negócio e a importância que a Visada dá à Rede de Distribuidores.
512. Segundo os Visados, os colaboradores da Visada utilizam nas suas comunicações internas (e.g. Unicer4054, mensagem de correio eletrónico de 21 de maio de 2009 [fls. 759 do Processo] e Unicer2581), de uma maneira geral, uma linguagem informal e pouco cuidada, designadamente siglas que nada têm que ver com a interpretação e significado que é dado pela AdC.
513. O ponto é que em nenhum caso deve a AdC intuir que os colaboradores da Visada se estão a referir aos preços de revenda praticados pelos distribuidores.
514. Adicionalmente, os Visados alegam que o tom mais altivo que subjaz a certas comunicações internas entre colaboradores da Super Bock (e.g. Unicer4255) deve-se ao facto de abundarem as circunstâncias em que a Visada se via comercialmente constrangida ou penalizada, fruto de tensões internas entre os seus colaboradores nos mercados *off-trade* e *on-trade* aliadas à constatação de que a empresa se via forçada a diminuir a sua margem para apoiar e suportar condições comerciais usufruídas pelos distribuidores.
515. Os Visados alegam ainda que há conversações internas (e.g. Unicer2355) que demonstram que a intenção da Super Bock era proteger o negócio dos distribuidores, concedendo-lhes os descontos necessários para que concretizassem vendas e cumprissem os objetivos orçamentais.

516. Quanto à palavra “reposições” que surge nos elementos de prova (e.g. Unicer4255), os Visados alegam que se refere exclusivamente ao regime de comparticipação de descontos em *sell-out* que a Super Bock manteve até ao início do ano de 2015.
517. Refere a Visada:
- “183. E este ponto leva-nos a uma outra questão que está relacionada com a política de “reposição de preços”: tendo em consideração que a política de [Segredo de Negócio – Política de Descontos] era feita [Segredo de Negócio – Política de Descontos], os descontos eram concretizados através [Segredo de Negócio – Política de Descontos].*
- 184. De tal modo, que em muitos dos elementos probatórios se refere com acuidade que não haverá [Segredo de Negócio – Política de Descontos].”*
518. De acordo com os esclarecimentos prestados na audição oral, até janeiro/fevereiro de 2015, para além de descontos concedidos em regime de *sell-in* (i.e. apoio logístico, apoio comercial, descontos de ciclo, extra-ciclos), que ainda hoje vigoram e se aplicam ao preço de compra que os distribuidores pagam à Super Bock, a Visada comparticipava aos distribuidores descontos em regime de *sell-out* ou de “reposição”.
519. Isto é, sempre que os distribuidores solicitassem um apoio adicional, a Visada comparticipava um determinado nível de desconto máximo que os distribuidores aplicariam na sua revenda para serem mais competitivos.
520. De acordo com os esclarecimentos por si prestados na audição oral, o Senhor Adelino Gonçalves, distribuidor da Super Bock há 30 anos, nem sempre passava o desconto ao mercado; mas mesmo quando não o fazia, pedia o reembolso ou “reposição” do desconto máximo assumido pela Super Bock e a empresa reembolsava (Cf. página 63 da transcrição da audição oral).
521. Ou seja, independentemente dos descontos efetivamente passados ao mercado pelos distribuidores, a Super Bock comparticipava sempre até ao limite máximo que havia estipulado dar em cada momento, motivo pelo qual surge em vários elementos de prova a mensagem “*não há mais reposições*” ou a referência a “*descontos máximos*” (e.g. Unicer4255, Unicer2367, Unicer3750, Unicer3753, Unicer3764, mensagem de correio eletrónico de 2 de agosto de 2013 [fls. 286 do Processo]) ou ainda a “*classes de descontos*” (mensagem de correio eletrónico de 3 de dezembro de 2010 [fls. 98 do Processo]).

522. Segundo os esclarecimentos prestados em audição oral, este mecanismo de "reposição" não era utilizado para coartar a liberdade dos distribuidores de praticar os preços ou os descontos que entendessem; servia apenas o intuito de ajudar os distribuidores a ser mais competitivos em determinadas zonas do país ou em determinadas alturas do ano.
523. Segundo a Visada, este regime de comparticipação ou "reposições" terminou no início de 2015, passando a Super Bock a aplicar todos os descontos aos distribuidores em *sell-in*, ou seja, o desconto é todo determinado no momento da venda aos distribuidores, com exceção dos produtos comercializados em barril ou à pressão.
524. Esta alteração da política de formação de preços teve por intuito harmonizar internamente os preços praticados pela Super Bock nos diversos canais.
525. Não obstante, refere a Visada:
- "190. Ainda a respeito da formação dos preços no mercado, após a alteração introduzida [Segredo de Negócio – Estratégia comercial], importa salientar que eram com alguma frequência remetidos aos [Segredo de Negócio – Relações comerciais mantidas com e entre Distribuidores] (tendencialmente, em [Segredo de Negócio – Relações comerciais mantidas com e entre Distribuidores]), [Segredo de Negócio – Relações comerciais mantidas com e entre Distribuidores], nas quais se utilizam expressões como: [Segredo de Negócio – Política de descontos]; [Segredo de Negócio – Política de preços].*
- 191. Da [Segredo de Negócio – Política de descontos] extraem-se as referências aos [Segredo de Negócio – Política de descontos] e [Segredo de Negócio – Política de descontos], que mais não significam do que a análise meramente indicativa [Segredo de Negócio – Política de preços] que a ser praticado permitiria suportar [Segredo de Negócio – Política de preços], incluindo a [Segredo de Negócio – Estratégia comercial].*
526. 192. Já a [Segredo de Negócio – Política de preços] não equivale senão ao [Segredo de Negócio – Política de preços] que resultaria caso o Distribuidor se [Segredo de Negócio – Política de preços] destes [Segredo de Negócio – Política de preços], ou seja, constituía uma [Segredo de Negócio – Política de preços] ao Distribuidor do [Segredo de Negócio – Política de preços] que, se praticar, numa situação normal

de mercado, não [Segredo de Negócio – Estratégia comercial], sendo que, como é evidente, cabe-lhe apenas [Segredo de Negócio – Política de preços]”.

IV.4.2.2 Apreciação da Autoridade

527. Analisada a Pronúncia dos Visados em confronto com a globalidade da prova, em particular os documentos que a AdC descreve em maior detalhe na presente Decisão, a AdC conclui pela improcedência da impugnação quanto à matéria de facto que subjaz à fixação e imposição direta dos preços de revenda.
528. Em primeiro lugar, a linguagem utilizada nos elementos de prova não é geradora de dúvidas interpretativas, designadamente no que se refere aos conceitos “preço de revenda” ou “preço mínimo”.
529. Ainda que o fosse, o contexto associado a cada elemento de prova analisado seria suficientemente esclarecedor sobre a interpretação a dar aos conceitos envolvidos.
530. A título de exemplo, releia-se o documento Unicer2355:
- “Foi hoje novamente definido o preço mínimo para revenda, pela rede de distribuição”* (sublinhado da Autoridade).
531. O documento Unicer4030, em que um colaborador da Super Bock esclarece um distribuidor sobre o que se entende por “preços net net” ou “preços mínimos”, que foram comunicados ao distribuidor para implementação no mercado:
- “Estes devem ser os preços para estes Produtos, para todos os clientes Unicer. Não podemos passar destes valores mínimos”.*
532. E o documento Unicer2581, que esclarece que o preço a que os distribuidores compram à Super Bock se designa por “preço de compra” e não preço de revenda.
533. Segundo os esclarecimentos prestados no referido documento, “P Mínimo” ou preço mínimo, é o preço a que a Super Bock quer, em termos mínimos, que os distribuidores revendam os seus produtos.
534. Não há, portanto, margem para dúvidas ou ambiguidade nesta matéria.
535. Em segundo lugar, na grande maioria dos casos, não há nos elementos de prova nenhuma referência à palavra, à ideia ou à intenção de “recomendação” do preço de revenda (e.g. Unicer4064, Unicer4053, Unicer3981, Unicer3750, Unicer3753, Unicer3764).

536. Pelo contrário, é bastante evidente que os preços indicados pela Super Bock aos distribuidores nos vários elementos de prova descritos na presente Decisão são preços mínimos de revenda.
537. Nalguns casos, trata-se de preços médios de revenda (PMR), que será o nível de preço de revenda que a Super Bock compartilhará aos distribuidores, de modo a garantir o cumprimento de um determinado nível mínimo de preço no mercado (e.g. conversação n.º 26, Unicer2355, mensagem de correio eletrónico de 09.10.2009 [fls. 772 e 773 do Processo], Unicer4054, mensagem de correio eletrónico de 21.05.2009 [fls. 759 do Processo], Unicer4044, Unicer4045, mensagem de correio eletrónico de 31.03.2009 [fls. 763 a 765 do Processo], Unicer4030, Unicer2398, mensagem de correio eletrónico de 25.03.2010 [fls. 757 e 758 do Processo], mensagem de correio eletrónico de 06.07.2010 [fls. 766 a 769 do Processo], mensagem de correio eletrónico de 30.09.2010 [fls. 106 do Processo], Unicer2367, Unicer2007, Unicer2581, Unicer4064, Unicer4053, Unicer3981, Unicer3750, Unicer3753, Unicer3764, mensagem de correio eletrónico de 16.10.2014 [fls. 783 e 784 do Processo], Unicer3784 e Unicer3698).
538. Por ser mais impressivo, releia-se o documento Unicer3698:
- "Para que não restem dúvidas, 0,24 não é o PVR pretendido, mas sim o preço mínimo a que cada distribuidor pode vender ao paralelo e aos cash´s. PVR EM TR 0,33 É 0,27".*
539. E o documento Unicer4054, pelo seu carácter informativo:
- "HoReCa PVPR = Preços a praticar na venda ao [Segredo de Negócio – estratégia comercial referente à tipologia de preços e ao tipo de clientes].*
- HoReCa Net Net = Preços [Segredo de Negócio – estratégia comercial referente à tipologia de preços e ao tipo de clientes].a praticar na venda ao [Segredo de Negócio – estratégia comercial referente à tipologia de preços e ao tipo de clientes], só para [Segredo de Negócio – estratégia comercial referente à tipologia de preços e ao tipo de clientes]".*
540. Cumpre salientar, a propósito da imposição direta de preços de revenda, que os documentos probatórios revelam que constitui uma prática habitual e generalizada para os colaboradores da Super Bock solicitar expressa e diretamente aos distribuidores (em conversa telefónica ou presencial) o respeito pelos preços de revenda indicados pela Super Bock.

541. Aliás, foi esclarecido pelos vários intervenientes na audição oral que os colaboradores da Super Bock que se designam por Gestores de Mercado, têm por função acompanhar o desenvolvimento do negócio dos distribuidores *in loco*, ou seja, são presença diária nas instalações dos distribuidores, chegando mesmo a acompanhar os distribuidores na visita aos respetivos clientes¹³⁸.
542. A este respeito, lembre-se o documento Unicer3703, cujo conteúdo revela que o autor da mensagem (colaborador da Super Bock) reuniu presencialmente com vários operadores para garantir que estes respeitariam o preço de revenda pretendido pela Super Bock de €0,27 (Cf. também, a este respeito, Unicer3698):

De: [Gestor de área rede – SBB]
Enviada: 6 de abril de 2009 12:31
Para: [redacted]; [Gestor de área rede – SBB]; [Gestor de área rede – SBB]; [Gestor Desenvolvimento da Rede/Manager Cash-SBB]; [Gestor de mercado – SBB]; [Gestor de área rede – SBB]; [Gestor desenvolvimento rede – SBB] [Gestor de mercado – SBB]
Assunto: Preços *cash's*

Da minha parte:

[redacted] – Reuni com este cliente hoje de manhã e com 100% de certeza que amanhã está a 0,27 € + IVA. Esteve todo o mês de Março entre os 0,235 € e os 0,24 €, conforme meu pedido, embora o Recheio tenha estado a 0,20 € e o ATL tenha feito negócios a 0,18 €. Nunca esteve a 0,21 €.

[redacted] – Este cliente é mais difícil de controlar, dado que compra a vários operadores, no entanto hoje acedeu ao nosso pedido e já está a 0,27 € + IVA.

De salientar que ainda há dúvidas nos colegas dos *cash's*, dado que o [redacted] ficou muito surpreendido quando lhe pedi para colocar a 0,27 €, dado que o [redacted] lhe tinha pedido para colocar a 0,24 €.

543. Não obstante poderem, evidentemente, existir casos em que os preços de revenda indicados pela Super Bock não foram efetivamente seguidos por alguns distribuidores, a análise da globalidade da prova junta aos autos permite concluir que, na grande maioria dos casos e por via de regra, os preços indicados pela Super Bock para a revenda são respeitados pelos distribuidores.
544. Neste contexto, o conteúdo do documento Unicer3703 *supra* transcrito é bastante esclarecedor, confirmando expressamente que os preços indicados pela Super Bock foram respeitados.
545. Tal como o conteúdo da mensagem de correio eletrónico de 30 de abril de 2009 (fls. 761 e 762 do Processo):

"Pese embora pontual e localmente apareçam alguns «focos de incêndio», claramente o esforço de subida e controlo de preços para Revenda e Cash's está a surtir efeito.

¹³⁸ Cf. páginas 28, 35, 36, 39, 82 e 83 da transcrição da audição oral.

Assim sendo, devemos começar a fazer igual esforço para «subir» preços no mercado»
(sublinhado da Autoridade).

546. É, portanto, possível concluir que, regra-geral, os distribuidores cumprem os preços de revenda fixados pela Super Bock.

547. Em terceiro lugar, os elementos de prova *supra* descritos também não são geradores de dúvidas interpretativas no que se refere ao facto de a Super Bock não reconhecer aos distribuidores liberdade para determinar os preços de revenda.

548. Pelo contrário, a linguagem utilizada nos elementos de prova é bastante clara, permitindo concluir que a Super Bock se arroga o direito exclusivo a definir a política de preços dos produtos que comercializa, com o intuito de controlar o seu posicionamento no mercado e o cumprimento dos seus próprios objetivos anuais.

549. Neste sentido, releia-se o que está escrito no documento Unicer4255:

“[o]u controlamos os Distribuidores ou não vale a pena. Todos queremos vender, mas as regras são iguais para todos, sem exceção”.

550. Bem como o que está escrito na mensagem de correio eletrónico de 9 de outubro de 2009 (parágrafo 468 da presente Decisão):

“[N]ão há exceções, a política de preços é da Unicer e não podem os Distribuidores fazer o que bem lhes apetecer” (sublinhado da Autoridade).

551. E o que está escrito no documento Unicer4054:

“Uma vez autorizado pelo Diretor Geral de Vendas a tabela anexa, está definido o posicionamento de preços a ter em conta a partir de hoje e até final do ano das respectivas referências. Todos devem passar esta indicação aos respectivos Distribuidores e promover a transição obrigatória para os novos preços de imediato”.

552. E o que está escrito no documento Unicer4045:

“[a] UNICER vai iniciar uma acção concertada entre os vários Canais de Distribuição, para subir os preços. [...] Assim sendo, deverão de imediato comunicar aos Distribuidores os preços mínimos a praticar, sendo que no final do mês, para processarmos regularizações, passam a ter que juntar cópias das respetivas facturas, ao mapa de reposição ou à PAC. Caso contrário não haverá lugar a reposições”.

553. E o que está escrito no documento Unicer2582:

“O objectivo é reposicionar preços no decorrer de Janeiro. Uma vez se prevê que em Fevereiro o extra ciclo seja reduzido, por forma a chegarmos a Março com o preço de mercado alinhado com o que pretendemos para este ano”.

554. E ainda o que está escrito no documento Unicer1924, que explica a matriz utilizada pela Super Bock para determinar, de forma unilateral, os preços dos seus produtos no mercado:

“Na consequência de algumas reuniões/grupo de trabalho constituída por diversos colegas – a avaliar algumas metodologias para regularização - surgiu a sugestão que um preço médio por área, que se fundirá num preço médio nacional (com base no peso relativo).

Sendo que, após validação, cada área define a política de preço por distribuidor, o que permite “flexibilidade” na sua gestão comercial, sabendo que no final do mês será o preço PMR que iremos regularizar a todos os distribuidores da sua área.

Obviamente, não é muito diferente da metodologia já realizada por alguns de vós. Aqui, poderemos considerar, a vantagem de termos a informação atempadamente e ir provisionado à medida que se vai vendendo.

Será uma informação partilhada com Retalho e Cash permitindo assim um “perfeito” alinhamento entre organizações de venda.

Pretende-se um subida de preços, nivelada e consciente, em todos os skus. Sabendo porém que na Água das Pedras devemos ser ambiciosos, exigentes e capazes de efectuar um subida com maior crescimento.

Cada área preencha o seu quadro dos preços – COLUNA H; M; R.

Enviem até dia 2 Janeiro de 2014”.

555. Por fim, quanto à matéria das reposições, há três aspetos que resultam de forma muito evidente dos documentos descritos na presente Decisão e que contrariam e se sobrepõem aos argumentos de defesa dos Visados.
556. O primeiro aspeto é que os descontos indicados pela Super Bock aos distribuidores não são opcionais, são obrigatórios.
557. O segundo aspeto é que a Super Bock monitorizava efetivamente a implementação dos descontos pelos distribuidores, condicionando as “reposições” ao efetivo cumprimento.

558. A este respeito, releia-se a mensagem de correio eletrónico de 27.10.2010 (fls. 104 e 105 do Processo), em que um colaborador da Visada Super Bock solicita a um distribuidor, *"identifiquem os clientes a quem foram efetuados os fornecimentos referentes às seguintes faturas..."*, obtendo a resposta *"... Uma vez que tem em seu poder todas as cópias de faturas efetuadas, bem como um resumo detalhado dos produtos e seus valores, queira fazer o favor de me dizer, em concreto, qual a dúvida... até hoje, sempre que foi efetuada qualquer saída de mercadoria para revenda foi com o seu conhecimento, quer quantidades quer valores ..."*.
559. E o que está escrito no documento Unicer4045:
- "Assim sendo, deverão de imediato comunicar aos Distribuidores os preços mínimos a praticar, sendo que no final do mês, para processarmos regularizações, passam a ter que juntar cópias das respetivas facturas, ao mapa de reposição ou à PAC. Caso contrário não haverá lugar a reposições"*.
560. Bem como a instrução dirigida a um distribuidor por um colaborador da Super Bock na mensagem de correio eletrónico de 31.03.2009 (fls. 763 a 765 do Processo), no sentido daquele ter que comprovar, no fim do mês, o cumprimento dos preços que lhe foram indicados, mediante a apresentação de faturas.
561. Bem como o que está escrito no documento Unicer3981, sobre o facto de todas as revendas terem de ser do conhecimento da Super Bock, não sendo permitidas revendas abaixo dos preços mínimos indicados:
- "Não existirá reposição abaixo dos valores mencionados"*.
562. O terceiro aspeto é que a Super Bock utilizava a política de descontos como forma de controlar o preço de revenda e, conseqüentemente, o preço no mercado.
563. Neste sentido e a título de exemplo, releia-se a mensagem de correio eletrónico de 03.12.2010 (fls. 98 do Processo):
- "Continua a intenção de subir preços e como o mês passado não correu nada bem, ou seja, os pequenos aumentos foram insuficientes para criar valor e se enquadrar nos objectivos orçamentais do negócio, vamos ter de aumentar ainda mais. Na última quinzena tentei não aumentar muito mas foi insuficiente, pelo que agradeço a máxima atenção para as seguintes regras a cumprir: As classes de descontos são para cumprir [...] Não há preço de palete. Situações pontuais devem ser consultadas, e esse tipo de*

excepções têm de ser autorizadas por mim antecipadamente [...] Os preços são válidos só para esta semana”.

564. E a mensagem de correio eletrónico de 02.08.2013 (fls. 286 do Processo):

“Devemos forçar uma ligeira subida de preço no mercado das Taras perdidas. Peço que seja implementado já na próxima semana – descontos máximos”.

565. E ainda a mensagem constante do documento Unicer3699, enviada por [Diretor - SBB] em 8 de junho de 2009, em que se reforça a necessidade de antecipar a passagem de descontos para o regime de *sell-out* ou reposições com o intuito de aumentar o controlo sobre a atividade e, conseqüentemente, sobre os preços no mercado:

De: [REDACTED]
Enviada: 8 de junho de 2009 13:28
Para: [Gestor de área rede – SBB]; [Gestor de rede – SBB]; [Gestor Desenvolvimento da Rede/Manager Cash-SBB]; [Gestor de área rede – SBB]; [Gestor de mercado – SBB]; [Gestor de área rede – SBB]; [Diretor comercial – SBB]; [Gestor de mercado – SBB]
Assunto:

Caros colegas,

Vamos partir preço em 0,20TR no Intermarché e no Minipreço durante esta semana (perdemos liderança no alimentar). Vai aparecer a 0,24 já com IVA, temos que gerir distribuidores precisamos de aguentar a pressão e garantir que vamos rapidamente subir.

Face às propostas que estavam em cima da mesa pareceu-me a que tem menor impacto, dois feriados e possibilidade de gerir regionalmente nos distribuidores, para se perceberem os impactos estima-se vender mais 150.000L no país todo.

A Sagres está subir muito as quotas no alimentar á custa de IR's o que para nós (Rede) não é mau. Já havia propostas para fazer acções em TR 0,33.... embora não acreditem houve muita discussão e decidimos fazer esta acção esta semana, visto que a proposta Inicial era para duas.

Bem, espero ter decidido bem e que me acompanhem nesta luta para não perdermos o que de bom temos feito todos os dias desde que subimos preços, mal por mal para a Unicer que estraguem uma semana na 0,20.

Preocupa-me a credibilidade das nossas políticas comerciais, espero que tratem desta situação como se fosse a excepção á regra e sem fazer mais descontos consigam não perder muitas vendas.....FORÇA NOS BARRIS E NAS FESTAS POPULARES PARA FAZERMOS O NOSSO ORÇAMENTO.

NOTA: Continua a existir alguma disparidade no atingir dos orçamentos, espero que rapidamente se alinhem no que diz respeito aos preços na revenda, caso contrário queixamo-nos todos os dias dos outros, mas somos os primeiros a não respeitar os nossos colegas directos.

Quem tinha compromissos e tem consciência que pode fazer mais asneiras é obrigatório que aumente a disciplina na equipa e que não permite de forma alguma o “furar” do acordado.

REFORÇO A NECESSIDADE DE ANTECIPAR A PASSAGEM DE DESCONTOS PARA Á SAIDA EM TODOS OS DISTRIBUIDORES É CRÍTICO PARA AUMENTO DE CONTROLO DA NOSSA ACTIVIDADE.

NUNCA A FRASE “A UNIÃO FAZ A FORÇA” FOI TÃO PERTINENTE PARA A NOSSA EQUIPA, NÃO TENHO FEITIO PARA DITADURAS MAS NÃO VOU DEIXAR DE INSISTIR NA MELHORIA QUE É PRECISO FAZER NO NOSSO TRABALHO DE EQUIPA NOMEADAMENTE A NORTE. **NÃO VOU DESISTIR**

Já devem ter percebido que não vamos ter ninguém ajudar.....

Grande Abraço
BOAS VENDAS

[REDACTED]
Diretor Vendas Rede distribuição

566. Aliás, o Senhor [Gestor de Desenvolvimento da Rede – SBB] (colaborador da Super Bock desde 1994) explica nos esclarecimentos prestados na audição oral que, até finais de 2014, existiam uns descontos extra-ciclo aplicáveis em regime de *sell-out* que consistiam numa comparticipação adicional solicitada pelos distribuidores à Super Bock.
567. Neste contexto, quando perguntado pelo significado da expressão “*não há mais reposições*”, referiu que “*É afirmar que não há possibilidade de fazer mais reposições do que o preço máximo definido*”, “*Fazer mais do que o preço máximo que nós chegámos a acordo*”, tendo esclarecido que pela expressão utilizada [preço máximo definido] quer dizer não dar mais desconto do que o acordado, ou seja, equivale ao nível de desconto máximo comparticipado, que assegure um preço de revenda mínimo¹³⁹.
568. A AdC considera, portanto, nos termos que acaba de expor, provada a matéria de facto que subjaz à fixação e imposição direta dos preços de revenda.

IV.4.3 Controlo e monitorização

569. Os elementos de prova constantes do processo revelam, simultaneamente, que a Super Bock mantém formas de controlo e monitorização sobre os preços de revenda praticados pelos distribuidores.
570. O sistema de controlo e monitorização implementado pela Visada Super Bock assenta, essencialmente, na imposição aos distribuidores de uma obrigação de reporte de informação relativa à revenda e no reporte de incumprimentos pela equipa de Gestores de Rede e Gestores de Mercado e pela equipa de Coordenação e Controlo.
571. Neste contexto, veja-se o documento Unicer3655, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 31 de maio de 2006, enviada por um membro da Direção de Vendas da Visada Super Bock para uma equipa de vendas sobre os descontos máximos aplicáveis pelos distribuidores na revenda de cervejas, refrigerantes, águas lisas, águas com gás, sidras e vinhos, em que se lê: “*É da vossa responsabilidade controlar os descontos efectuados*”.
572. O documento Unicer3499¹⁴⁰, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 16 de fevereiro de 2007, entre membros da equipa comercial da Visada Super Bock, que

¹³⁹ Cf. páginas 95 a 98 da transcrição da audição oral

¹⁴⁰ O documento Unicer3499 inclui-se na conversação n.º 119 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

indicia que a Visada Super Bock mantém um sistema de controlo sobre os preços de revenda:

“Caros Sr’s,

[...]

CASO OS SR’S GR NÃO CONSEGUIREM SEGURAR OU CONTROLAR OS SEUS DISTRIBUIDORES E OS SEUS CLIENTES CASH NO QUE DIZ RESPEITO AOS PREÇOS ACORDADOS ATÉ FINAL DE FEVEREIRO EM MARÇO VAMOS “COBRIR” TODAS AS OFERTAS [...];

Recheio - Refere a total incapacidade da Unicer para controlar os preços no mercado, apesar de a a Unicer ter assegurado que este ano a situação se iria alterar com a integração dos C&C no canal da Rede de Distribuição [...].

A desconfiança em relação à Unicer é completa, vão colocar o problema à Administração do JM para que se entenda com o Dr [REDACTED]

573. A mensagem de correio eletrónico descrita no parágrafo 478 da presente Decisão, de 31 de março de 2009, em que um colaborador da Visada Super Bock alerta um distribuidor para o facto de que, no fim do mês, terá de comprovar o cumprimento dos preços de revenda e dos descontos fixados pela Visada Super Bock mediante a apresentação de faturas.
574. A mensagem de correio eletrónico descrita no parágrafo 468 da presente Decisão, de 9 de outubro de 2009, em que um colaborador da Visada Super Bock refere: *“Também tal como já falámos o controlo de custos deve ser uma prioridade para todos nós (sendo que em Setembro, descambou), pelo que todos vós devem ser rigorosos na verificação das condições praticadas no mercado e revenda”.*
575. A mensagem de correio eletrónico descrita no parágrafo 483 da presente Decisão, de 30 de setembro de 2010, em que um colaborador da Visada Super Bock solicita a outro que lhe envie as vendas da revenda para que ele verifique o cumprimento dos descontos fixados para a revenda.
576. A mensagem de correio eletrónico descrita no parágrafo 469 da presente Decisão, de 27 de outubro de 2010, em que um colaborador da Super Bock esclarece um distribuidor: *“Existe a obrigação de identificar, registar e arquivar todos os documentos*

e informação necessária para facilitar e possibilitar uma possível auditoria, quanto quem de direito na Unicer a entender fazer”.

577. A mensagem de correio eletrónico descrita no parágrafo 486 da presente Decisão, de 2 de abril de 2013, em que um colaborador da Visada Super Bock solicita ao distribuidor que envie as vendas semanalmente de modo a que ele possa controlar a sua evolução.
578. O documento Unicer22¹⁴¹, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 3 de março de 2014, em resposta à mensagem de correio eletrónico descrita no parágrafo 487 da presente Decisão, na qual um dos colaboradores da Visada Super Bock sinaliza à Direção de Vendas dois distribuidores (Fernanguima e Chavibom) que praticaram preços mais baixos do que os fixados pela Visada Super Bock:

De: [Chefe de Vendas – SBB]
Enviada: 3 de março de 2014 18:14
Para: [Gestor de retalho – SBB]
Assunto: FW: Preços mínimos a praticar

From: [Chefe de Vendas – SBB]
Sent: domingo, 26 de Janeiro de 2014 20:57
To: [Chefe de Vendas – SBB]
Subject: FW: Preços mínimos a praticar

Fernanguima, Chavibom

From: [Manager Vendas Diretas – SBB]
Sent: sexta-feira, 17 de Janeiro de 2014 15:40
To: [Gestor de retalho – SBB]; [Gestor de retalho – SBB]; [Chefe de Vendas – SBB]; [Gestor de retalho – SBB]
Cc: [Operações centralizadas – SBB]; [Manager – SBB]; [Gestor Desenvolvimento da Rede/Manager Cash]
Subject: Preços mínimos a praticar

MARCA	RETRÉNCIAS	Packs	Janeiro				Fevereiro				Março			
			Minimo	PM %	PMG	PMR	Minimo	PM %	PMG	PMR	Minimo	PM %	PMG	PMR
SUPER BOCK	0.20 RET		0,270	[30-40]	[0-1]	0,309	0,270	[30-40]	[0-1]	0,309	0,270	[30-40]	[0-1]	0,309
	0.33 RET		0,315	[30-40]	[0-1]	0,368	0,320	[30-40]	[0-1]	0,371	0,320	[30-40]	[0-1]	0,371
	0.20 TP		0,290	[40-50]	[0-1]	0,302	0,290	[40-50]	[0-1]	0,302	0,300	[40-50]	[0-1]	0,302
	0.33 TP	24 GF	0,340	[40-50]	[0-1]	0,405	0,340	[40-50]	[0-1]	0,405	0,350	[40-50]	[0-1]	0,405
	0.33 TP	4 x 6 GF												
SB STOUT	0.20 RET		0,270	[40-50]	[0-1]	0,285	0,270	[40-50]	0,204	0,231	[40-50]	[0-1]	0,231	
	0.33 RET		0,315	[40-50]	[0-1]	0,323	0,315	[40-50]	0,288	0,323	[40-50]	[0-1]	0,323	
	0.33 TP	4 x 6 GF	0,350	[40-50]	[0-1]	0,457	0,340	[40-50]	0,384	0,437	[40-50]	[0-1]	0,437	
SB SIALCOOL BRANCA	0.33 RET		0,315	[40-50]	[0-1]	0,390	0,315	[40-50]	0,278	0,354	[40-50]	[0-1]	0,354	
	0.33 TP		0,340	[40-50]	[0-1]	0,479	0,340	[40-50]	0,349	0,436	[40-50]	[0-1]	0,436	
CARLSBERG	0.25 RET		??	[40-50]	[0-1]	0,287	??	[40-50]	0,231	0,287	[40-50]	[0-1]	0,287	
	0.25 TP		??	[40-50]	[0-1]	0,400	??	[40-50]	0,342	0,400	[40-50]	[0-1]	0,400	
CRISTAL	0.20 RET			[35-45]	[0-1]	0,185		[35-45]	0,181	0,185		[35-45]	[0-1]	0,185
	0.33 RET			[40-50]	[0-1]	0,204		[40-50]	0,188	0,204		[40-50]	[0-1]	0,204
	0.20 TP			[40-50]	[0-1]	0,264		[40-50]	0,227	0,264		[40-50]	[0-1]	0,264
	1.00 TP			[40-50]	[0-1]	0,918		[40-50]	0,823	0,918		[40-50]	[0-1]	0,918
PEDRAS SALGADAS	0.25 RET			[20-30]	[0-1]	0,301		[20-30]	0,230	0,301		[20-30]	[0-1]	0,301
	0.25 TP		0,280	[40-50]	[0-1]	0,315	0,290	[30-40]	0,288	0,328	0,300	[30-40]	[0-1]	0,328

Os preços de Revenda são os "preços mínimos" e nenhum pode apresentar valores diferentes deste! Não há exceção e se souberem de preços mais baixos que este, agradeço que me informem!

Abraço

[Manager Vendas Diretas – SBB]

¹⁴¹ O documento Unicer22 inclui-se na conversação n.º 24 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

579. O documento Unicer3981, que consiste em duas mensagens de correio eletrónico de 30 de junho de 2014, descritas no parágrafo 492 da presente Decisão, através das quais o Gestor de Mercado da Visada Super Bock alerta os distribuidores F.G.P. Bombarral e Caldeira & Caldeira Lda. para o facto de: *"Todas as revendas tem que ter o nosso conhecimento/OK"*.
580. O documento Unicer4032¹⁴², que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 28 de março de 2016, entre colaboradores da Visada Super Bock, sobre o assunto *"Revenda a menos de 10€ / grade"*, em que se lê: *"Segue em anexo cópia da fatura de revendedor que vende abaixo dos 10€. Já conversei com a [REDACTED], porque o cliente é dela. O cliente diz não assumir se como revendedor. Eu tenho o cliente mercearia do cabeço que também não se assume como revendedor, mas esta a vender à grad a 10€, após termos iniciado o acordado com os revendedores. ... fui hoje confrontada por ele, com esta situação... Devemos também ter o cuidado de alertar os que "não são revendedores", para respeitar o preço mínimo"* (sublinhado da Autoridade).
581. Constam do processo muitos outros exemplos dos factos que acabam de descrever-se, designadamente os documentos Unicer2421 de 9 de julho de 2009, Unicer4004 de 23 de novembro de 2009, Unicer4231 de 17 de abril de 2009, Unicer4252 de 8 de fevereiro de 2010, Unicer9 de 28 de novembro de 2011¹⁴³, Unicer1878 de 21 de novembro de 2011, Unicer2361 de 30 de julho de 2011, Unicer4006 de 20 de julho de 2011¹⁴⁴, Unicer3717 de 4 de novembro de 2011¹⁴⁵, Unicer4249 de 7 de dezembro de 2011¹⁴⁶, Unicer2306 de 23 de fevereiro de 2012¹⁴⁷, Unicer2246 de 18 de outubro de 2012, Unicer2261 de 2 de julho de 2012, Unicer4055 de 2 de agosto de 2012¹⁴⁸, Unicer3859 de 16 de abril de 2013¹⁴⁹, Unicer3771 de 15 de fevereiro de 2014¹⁵⁰, Unicer4061 de 14 de fevereiro de 2014, Unicer1935 de 20 de janeiro de 2014, Unicer2026 de 2 de fevereiro

¹⁴² O documento Unicer4032 inclui-se na conversação n.º 113 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁴³ O documento Unicer9 inclui-se na conversação n.º 69 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁴⁴ O documento Unicer4006 inclui-se numa conversação considerada relevante para efeitos de prova no processo, que inclui ainda o documento Unicer3853.

¹⁴⁵ O documento Unicer3717 inclui-se na conversação n.º 122 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁴⁶ Cf., sobre o mesmo assunto, o documento Unicer4256.

¹⁴⁷ O documento Unicer2306 inclui-se na conversação n.º 90 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁴⁸ O documento Unicer4055 inclui-se na conversação n.º 117 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁴⁹ O documento Unicer3859 inclui-se na conversação n.º 49 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁵⁰ O documento Unicer3771 inclui-se na conversação n.º 41 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

de 2015¹⁵¹, Unicer2029 de 28 de janeiro de 2015¹⁵², Unicer2064 de 6 de julho de 2015¹⁵³, Unicer2704 de 7 de novembro de 2016¹⁵⁴, Unicer3893 de 22 de agosto de 2016, Unicer3725 de 31 de dezembro de 2016¹⁵⁵ e Unicer3836 de 16 de janeiro de 2017.

IV.4.3.1 *Pronúncia dos Visados*

582. Relativamente ao controlo e monitorização dos preços de revenda, os Visados alegam que a Super Bock jamais controlou ou monitorizou os preços praticados pelos distribuidores da forma descrita pela AdC¹⁵⁶.
583. A este propósito, os Visados reiteram o argumento de que, até janeiro/fevereiro de 2015, os distribuidores reportavam à Super Bock apenas preços médios globais de revenda, com o intuito de obter da Visada um apoio adicional em regime de “reposição”, “regularização”, “comparticipação” ou “sell-out” e num pressuposto de mera organização logística interna.
584. Inexistia, portanto, uma obrigação de apresentar faturas ou de reportar os preços de revenda concretamente aplicados, tão-pouco uma obrigação de cumprir um determinado nível de preço de revenda ou de desconto para que a Super Bock concedesse o apoio adicional.
585. Segundo os Visados, é neste sentido que devem ser lidos os documentos Unicer3725, Unicer9, Unicer2361, Unicer3717, Unicer2029, Unicer3859, Unicer2246, Unicer2306, Unicer3836, Unicer2026 e Unicer4004, e interpretados os documentos Unicer3893, Unicer2064, Unicer3771, Unicer2261, Unicer4249 e Unicer2421.
586. Em todo o caso, os Visados referem que, evidentemente, a Super Bock verifica pontualmente os preços que se encontram a ser praticados no mercado, mas apenas como forma de verificar o valor do seu produto no mercado e repensar as suas próprias políticas comerciais (e.g. Unicer4231, Unicer4006 e Unicer4252).

¹⁵¹ O documento Unicer2026 inclui-se na conversação n.º 82 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁵² O documento Unicer2029 inclui-se na conversação n.º 83 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁵³ O documento Unicer2064 inclui-se na conversação n.º 51 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁵⁴ O documento Unicer2704 inclui-se na conversação n.º 107 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁵⁵ O documento Unicer3725 inclui-se na conversação n.º 91 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁵⁶ Cf. PNI Super Bock, capítulo IV.C.b); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.C.b); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo III.C.c); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.C.b); Cf. PNI [Diretor - SBB], capítulo III.C.d). Os Visados [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] não se pronunciam quanto às imputações de caráter geral constantes da Nota de Ilcitude.

587. Os Visados alegam ainda que muitos documentos se referem exclusivamente às operações diretas da Super Bock e que a AdC confunde, erradamente e de forma descontextualizada, operações diretas com operações da Rede de Distribuidores.
588. Na mesma linha de defesa da alegada errada interpretação pela AdC, os Visados argumentam que alguns documentos se referem exclusivamente a comunicações internas da Super Bock relativas à definição da estratégia comercial da própria Super Bock, que de nenhuma forma indiciam monitorização ou controlo de preços de revenda.

IV.4.3.2 *Apreciação da Autoridade*

589. Analisada a Pronúncia dos Visados em confronto com a globalidade da prova, em particular os documentos que a AdC descreve em maior detalhe na presente Decisão, a AdC conclui pela improcedência da impugnação quanto à matéria de facto que subjaz ao controlo e monitorização dos preços de revenda.
590. Quanto ao argumento de que o que existiu até janeiro/fevereiro de 2015 foi apenas um reporte pelos distribuidores à Super Bock de preços médios globais de revenda no âmbito de uma política de reposição de descontos, a AdC já teve oportunidade de esclarecer no capítulo anterior que os documentos juntos aos autos contrariam e se sobrepõem de forma muito evidente a esta linha de defesa.
591. Como melhor explicado nos parágrafos 565 a 561 *supra*, os documentos descritos na presente Decisão revelam que a Super Bock impunha aos distribuidores descontos aplicáveis à revenda e condicionava a sua comparticipação ou reposição ao seu efetivo cumprimento, pelo que exercia um controlo efetivo e pormenorizado sobre a atividade de revenda.
592. A primeira forma de controlo era concretizada através da imposição aos distribuidores de uma obrigação de reporte relativo à informação de revenda, incluindo quantidades, valores e faturas emitidas.
593. A este respeito, releia-se a mensagem de correio eletrónico de 27.10.2010 (fls. 104 e 105 do Processo), em que um colaborador da Visada Super Bock solicita a um distribuidor, "*identifiquem os clientes a quem foram efetuados os fornecimentos referentes às seguintes faturas...*", obtendo a resposta "*... Uma vez que tem em seu poder todas as cópias de faturas efetuadas, bem como um resumo detalhado dos produtos e seus valores, queira fazer o favor de me dizer, em concreto, qual a dúvida...*

até hoje, sempre que foi efetuada qualquer saída de mercadoria para revenda foi com o seu conhecimento, quer quantidades quer valores ...", e esclarecendo posteriormente "Existe a obrigação de identificar, registar e arquivar todos os documentos e informação necessária para facilitar e possibilitar uma possível auditoria, quanto quem de direito na Unicer a entender fazer".

594. Releia-se também o documento Unicer4045, segundo o qual "[a] UNICER vai iniciar uma acção concertada entre os vários Canais de Distribuição, para subir os preços. [...] Assim sendo, deverão de imediato comunicar aos Distribuidores os preços mínimos a praticar, sendo que no final do mês, para processarmos regularizações, passam a ter que juntar cópias das respetivas facturas, ao mapa de reposição ou à PAC. Caso contrário não haverá lugar a reposições".
595. A mensagem de correio eletrónico descrita no parágrafo 478 da presente Decisão, de 31 de março de 2009, em que um colaborador da Visada Super Bock alerta um distribuidor para o facto de que, no fim do mês, terá de comprovar o cumprimento dos preços de revenda e dos descontos fixados pela Visada Super Bock mediante a apresentação de faturas.
596. E o documento Unicer3981, que consiste em duas mensagens de correio eletrónico de 30 de junho de 2014, descritas no parágrafo 492 da presente Decisão, através das quais o Gestor de Mercado da Visada Super Bock alerta os distribuidores F.G.P. Bombarral e Caldeira & Caldeira Lda. para o facto de: *"Todas as revendas tem que ter o nosso conhecimento/OK"*.
597. Para além da referida forma de controlo, os documentos juntos aos autos revelam que a equipa de Gestores de Área e Gestores de Mercado e a equipa de Coordenação e Controlo da Super Bock estava também obrigada a reportar à Direção de Vendas os incumprimentos que detetasse no mercado em matéria de preços mínimos e descontos aplicáveis à revenda.
598. A título de exemplo, pela clareza da linguagem utilizada, releia-se o documento Unicer3655, descrito no parágrafo 571 da presente Decisão, que consiste numa mensagem enviada por um membro da Direção de Vendas para uma equipa de Gestores de Mercado, em que se lê: *"É da vossa responsabilidade controlar os descontos efectuados"*.

599. O documento Unicer3499, descrito no parágrafo 572 da presente Decisão, que consiste numa mensagem interna da equipa comercial da Super Bock, em que se refere “*Caros Sr’s, [...]CASO OS SR’S GR NÃO CONSEGUIREM SEGURAR OU CONTROLAR OS SEUS DISTRIBUIDORES E OS SEUS CLIENTES CASH NO QUE DIZ RESPEITO AOS PREÇOS ACORDADOS ATÉ FINAL DE FEVEREIRO EM MARÇO VAMOS “COBRIR” TODAS AS OFERTAS [...]”*”.
600. O documento Unicer22, descrito no parágrafo 578 da presente Decisão, que consiste numa mensagem de resposta à mensagem descrita no parágrafo 487 da presente Decisão, na qual um dos colaboradores da Super Bock sinaliza à Direção de Vendas dois distribuidores (Fernanguima e Chavibom) que praticaram preços mais baixos do que os fixados pela Super Bock.
601. E o documento Unicer4032, descrito no parágrafo 580 da presente Decisão, que consiste numa mensagem entre colaboradores da Super Bock, em que se lê: “*Segue em anexo copia da fatura de revendedor que vende abaixo dos 10€*”.
602. Cumpre aqui salientar que a conclusão que a AdC retira da leitura dos documentos, no sentido de a Super Bock controlar e monitorizar a operação comercial dos distribuidores, é corroborada pelas declarações prestadas na audição oral.
603. Neste sentido, leiam-se as declarações do distribuidor **[Representante Legal do Distribuidor]** (representante legal do Distribuidor **[Distribuidor]** e ex-colaborador da Super Bock), referindo-se ao Gestor de Mercado que representa a Super Bock:
- “[n]ós temos uma pessoa que dá apoio diário à minha empresa, não é residente, mas é quase, ou seja, dá apoio diário para tudo aquilo que é necessário”¹⁵⁷.*
604. Questionado sobre o motivo para a presença diária de um Gestor de Mercado da Super Bock nas suas instalações, o distribuidor esclarece:
- “[s]e é preciso um pouco mais de competitividade ou não, analisar os próprios clientes do distribuidor em conjunto com ele, como é que as coisas funcionavam”¹⁵⁸;*
- “Ou seja, todo o tipo de apoios que são necessários na relação que existe entre a **[Distribuidor]**, como é um distribuidor que tem alguma dimensão, tem uma necessidade mais próxima de fazer... a título de exemplo, falta-nos uma nota de crédito*

¹⁵⁷ Cf. página 28 da transcrição da audição oral.

¹⁵⁸ Cf. página 35 da transcrição da audição oral.

*ou falta-nos fazer um formulário, uma instalação que está atrasada, é preciso que um cliente, em vez de ser instalado na segunda, seja instalado na quarta, porque houve uma alteração e houve um atraso numa obra. Este tipo de apoio que é quase diário, que é muito intenso, há este tipo de apoio. Isto é uma vertente. Depois há uma outra vertente de desenvolvimento de negócio que é, no fundo, tentar, **[Segredo de Negócio – Estratégia Comercial]**. Nós hoje vendemos 100, temos ambição de vender 110, como é que nós conseguimos apoiar o distribuidor, ou como é que eles me apoiam a mim para nós conseguirmos evoluir no mercado, ganhar posição à concorrência e afins. E aquilo que lhe estava a dizer, ou seja, **[Segredo de Negócio – Relações Comerciais com Distribuidores]**, que é a pessoa que é responsável pela equipa comercial e, no fundo, tentam negociar melhor os pontos de venda que são nossos, potenciando negócio, conquistar novas posições no mercado, desenvolver determinadas situações que vão ter acréscimo no negócio. No fundo, acaba por ser um bocadinho isto. Resumindo, acaba por ser isto”¹⁵⁹.*

605. Questionado sobre a interferência do Gestor de Mercado da Super Bock na negociação com os clientes do distribuidor, ██████████ esclareceu:

“No caso dos distribuidores há sempre aqui a envolvência do distribuidor e do gestor de mercado na negociação do ponto de venda. Qualquer ela que seja, ok?”¹⁶⁰.

606. Também o distribuidor ██████████ (representante legal dos Distribuidores Cerdilima Produtos Alimentares S.A. e Vianacer – Produtos Alimentares, S.A.), questionado sobre o tipo de acompanhamento que recebe da Super Bock, esclarece:

“Nós somos visitados.... eu tenho um gestor de mercado para as duas empresas, um só gestor, que devia ter um para cada empresa, eu só tenho um para as duas empresas.

Que nos visita em média quatro dias por semana, duas em cada lado, em média. Depois, conforme a necessidade... e depois vem, aparece, reúne com o chefe de vendas ou comigo, se o chefe não estiver, para decidir quem é o cliente que precisa de uma máquina, porque vai abrir o ponto de venda, quem é que... qual é o

¹⁵⁹ Cf. página 39 da transcrição da audição oral

¹⁶⁰ Cf. página 36 da transcrição da audição oral

*evento que temos a seguir, como é que vamos pedir... tudo o que é burocracia e tudo mais. Ele é o nosso interlocutor perante a fábrica [Super Bock]*¹⁶¹

*"Por exemplo, o chefe de vendas tem dois clientes que querem abrir e com quem ele já esteve sentado a negociar por exemplo a máquina se deviam lá pôr uma vitrina ou não, se lá deviam pôr uma arca horizontal ou não, e muitas vezes o gestor de mercado diz: "Eu, perante este tipo de investimento, quero ir conhecer o ponto de venda." Pegam no carro, de um, ou do outro, e vão os dois ao ponto de venda reunir com o cliente e ver se é viável"*¹⁶².

607. Questionado sobre se o Gestor de Mercado da Super Bock interfere na negociação de condições comerciais com os seus clientes, o distribuidor esclareceu:

*"Quem negocia é o meu chefe de vendas."*¹⁶³

608. As declarações transcritas permitem, portanto, concluir que a Super Bock exerce uma supervisão efetiva e permanente sobre a atividade comercial dos distribuidores.

609. Quanto ao argumento da errada interpretação da AdC sobre documentos que alegadamente se referem em exclusivo a operações diretas ou a comunicações internas da Super Bock sobre a sua própria estratégia comercial, a AdC começa por salientar que a linguagem utilizada nos documentos analisados não é geradora de dúvidas interpretativas e que, mesmo que o fosse, o seu contexto seria suficientemente esclarecedor.

610. Acresce que a globalidade da prova revela dois aspetos fundamentais que levam a AdC a declarar este argumento de defesa improcedente.

611. Por um lado, as instruções que eram transmitidas internamente pela Direção de Vendas às equipas de Gestores de Área e Gestores de Mercado responsáveis pela interação com os distribuidores eram posteriormente reencaminhadas por estas equipas para os respetivos distribuidores, com uma advertência sobre o carácter obrigatório das ditas instruções (e.g. Unicer2355, Unicer4054, Unicer4045, Unicer4030 e Unicer3893).

612. Por outro lado, a Super Bock não se limita a definir a sua própria estratégia comercial.

¹⁶¹ Cf. página 82 da transcrição da audição oral.

¹⁶² Cf. página 83 da transcrição da audição oral.

¹⁶³ Cf. página 83 da transcrição da audição oral.

613. A Super Bock determina unilateralmente os preços a implementar nos vários canais de distribuição, impondo-os aos vários intervenientes e assegurando uma ação concertada intercanais (*off-trade*, *on-trade* e outros operadores), com o intuito de garantir um determinado posicionamento dos produtos que comercializa face à sua concorrência no mercado (e.g. Unicer4255, Unicer2355, Unicer3498, Unicer3499, Unicer4054, Unicer4045, Unicer1899).
614. Como referido pelo Visado [Administrador - SBB] no documento Unicer1899, *“cabe a nós na Unicer ser o garante do fio condutor de rentabilidade que têm de ser as nossas marcas (Super Bock e Pedras em primeiro lugar), quer para nós quer para parceiros e clientes”*.
615. A Super Bock arroga-se, portanto, o direito de definir unilateralmente os preços a que os seus produtos vão estar no mercado, de modo a garantir um determinado posicionamento face à concorrência.
616. Por fim, quanto ao argumento da verificação pontual dos preços no mercado apenas como forma de avaliar o posicionamento da marca, para além do que acaba de referir-se quanto à estratégia comercial da Super Bock, lembre-se que a prova junta aos autos é muito clara quanto à permanência da supervisão exercida sobre a operação comercial dos distribuidores (Cf. parágrafos 602 e ss. da presente Decisão), quanto à frequência com que os distribuidores estavam obrigados a reportar dados relativos à revenda, bem como quanto ao tipo e grau de detalhe da informação a reportar (e.g. mensagens de correio eletrónico de 02.04.2013 [fls. 109 do Processo] e de 27.10.2010 [fls. 104 e 105 do Processo]), para além das consequências do reporte de um eventual incumprimento (e.g. Unicer4045 e Unicer3981).
617. A AdC considera, portanto, nos termos que acaba de expor, provada a matéria de facto que subjaz ao controlo e monitorização dos preços de revenda.

IV.4.4 Formas de retaliação

618. Os elementos de prova constantes do processo revelam ainda que a Super Bock ameaça os distribuidores com diversas formas de retaliação, incluindo o corte de incentivos financeiros (e.g. descontos comerciais aplicáveis à compra dos produtos pelos distribuidores à Super Bock e reembolso de descontos praticados pelos distribuidores na revenda), de fornecimento e reposição de *stocks*, e até mesmo com a

cessação dos contratos de distribuição, como forma de os obrigar a praticar os preços de revenda por si fixados.

619. Há múltiplos exemplos no processo neste sentido.
620. O documento Unicer3707, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 30 de junho de 2006, enviada por um membro da Direção de Vendas da Visada Super Bock para a respetiva equipa com os descontos máximos aplicáveis pelos distribuidores na revenda de cervejas, águas e refrigerantes, em que o referido membro da Direção alerta para o facto de que não serão reembolsados aos distribuidores os descontos que estes apliquem aos respetivos clientes, que ultrapassem os máximos fixados pela Visada Super Bock:

“Junto envio descontos máximos a praticar a partir de 1 de Julho 2006.

No caso do barril, estamos a falar em desconto médio que não pode ultrapassar o desconto que vos envio.

Todas as Pac’s que forem enviadas com descontos superiores a estes serão anuladas.

Não existem pendentes...” (sublinhado da Autoridade).

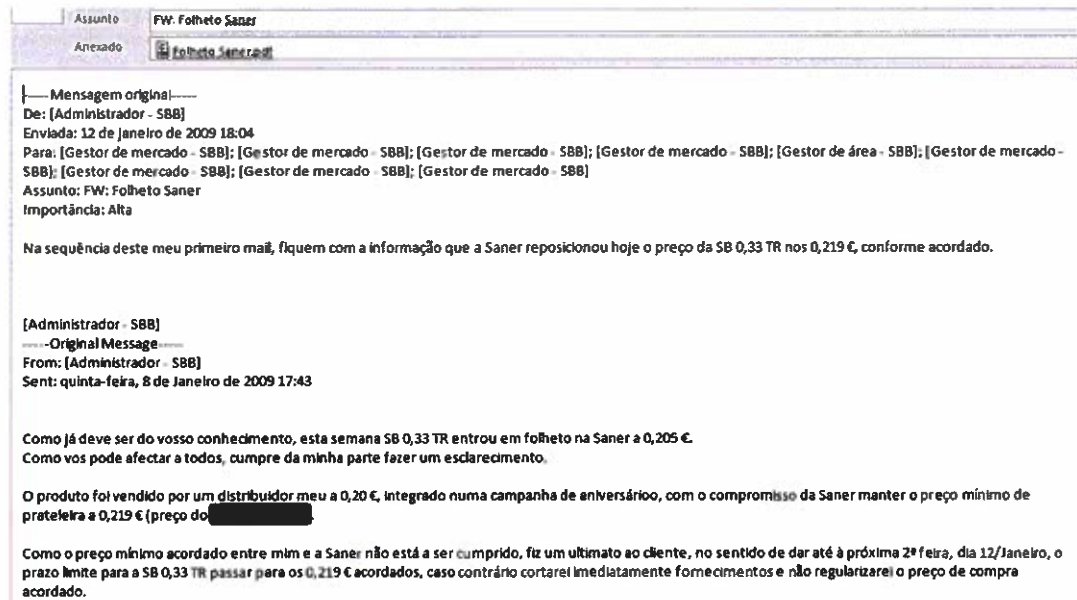
621. O documento Unicer3498, que consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico de 24 de janeiro de 2007, entre Gestores de Vendas da Visada Super Bock, sobre o assunto “*Esclarecimento – Alinhamento Intercanais Preços Venda 2007*”, nos termos da qual, tendo sido apresentada uma queixa por um *Cash and Carry* quanto aos preços praticados na revenda por distribuidores concorrentes, pode ler-se:

“[e]ste não é o preço acordado e neste caso os distribuidores não podem vender, fechar a torneira e já [...] vamos aguardar até ao final da semana, se a oferta continuar fornecem os cash’s ao mesmo preço. O objectivo da integração das organizações de venda Rede + Cash’s é existir um melhor entendimento entre todos e que os preços estejam controlados [...]”;

“[S]e entramos em leilão com a Gest nos Cash’s de Lisboa, o produto vem parar ao Norte e nunca mais seguramos isto” (sublinhado da Autoridade).

622. O documento Unicer4255, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 28 de junho de 2007, descrita no parágrafo 466 da presente Decisão, em que um colaborador da Visada Super Bock refere expressamente: “*Ou o distribuidor pratica os preços que nós indicamos e estamos a praticar, ou não há mais reposições. As deste mês já eram*”.

623. O documento Unicer2652¹⁶⁴, que consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico de 12 de janeiro de 2009, entre colaboradores da Visada Super Bock, em que se lê:



624. Deste documento retira-se que a Super Bock ameaça cortar o fornecimento e não participar o preço de revenda efetivamente praticado no caso de o distribuidor não cumprir o preço mínimo indicado, mais se observando o efeito disciplinador da retaliação, traduzido no reposicionamento do preço pelo distribuidor para o nível fixado pela Super Bock.
625. A mensagem de correio eletrónico descrita no parágrafo 474 da presente Decisão, de 21 de maio de 2009, em que se lê: *"Nos casos em que os Distribuidores não entregarem as respectivas listagens (das vendas ao mercado e à revenda), não haverá lugar a reposições. Sem utilizar este documento, uma vez que é confidencial, deverão vocês informar por escrito, as condições (descontos, preços Net, acções cruzadas, etc.) a praticar em cada mês ou período de vendas, para que no caso de algum o desrespeitar, nós fazemos o respectivo acerto, e não vamos pagar além do que estipulamos"*.
626. A mensagem de correio eletrónico descrita no parágrafo 468 da presente Decisão, de 9 de outubro de 2009, em que um colaborador da Visada Super Bock alerta: "Caso estas

¹⁶⁴ O documento Unicer2652 inclui-se na conversação n.º 45 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

condições não estejam a ser respeitadas (salvo autorização Unicer), deverão vocês “penalizar” os não cumpridores, “cortando” as reposições das referências em que as condições não sejam respeitadas”.

627. Esta sequência de documentos demonstra que a Super Bock utiliza meios de retaliação como o corte de fornecimento de produto ou o corte de participação [ou regularização ou reposição] dos preços de revenda para compelir os distribuidores ao cumprimento dos preços mínimos determinados pela Visada.
628. A mensagem de correio eletrónico descrita no parágrafo 469 da presente Decisão, de 27 de outubro de 2010, em que um colaborador da Super Bock, face ao incumprimento por um distribuidor das regras de reporte de informação, conclui: *“E com base nesta minha obrigação, vou ter de excluir das reposições deste mês as faturas: ? 6538 – Porque, além de não terem identificado os verdadeiros destinatários não fui consultado sobre este assunto [...] ? 6539 – Porque, a revenda de barril não é autorizada. [...] no futuro, sem a prática das medidas enunciadas será impossível responder satisfatoriamente às V/solicitações neste âmbito”.*
629. Sanções deste género foram, aliás, alegadamente também aplicadas à Teles & Filhos.
630. Vejam-se as cartas enviadas pela Super Bock à Teles & Filhos, em 3 de agosto de 2016 e em 6 de setembro de 2016, em que a Visada Super Bock informa que as faturas ali identificadas não foram validadas pela sua área comercial, pelo facto de os débitos delas constantes não estarem em conformidade com as condições de venda em vigor para o período em causa, as quais haviam sido comunicadas ao distribuidor (fls. 595 e 608 do Processo).
631. E veja-se ainda a troca de mensagens de correio eletrónico de 29 de abril de 2010, relativos ao cliente “Hotel M’Ar de Ar Muralhas”, em que o Gestor de Mercado da Super Bock, depois de indicar à Teles & Filhos os preços de revenda para este cliente específico, lhe dá a conhecer uma mensagem enviada por um quadro superior da Super Bock, em que se lê: *“Na última encomenda enviada por este hotel o Distribuidor e a Unicer entregaram o produto sendo que a entrega do Distribuidor não tinha o preço correcto. Antes de darmos seguimento a este pedido pedia-vos o favor de tentarem confirmar se o distribuidor está na disposição de cumprir os preços, caso contrário entregamos nós diretamente”* (fls. 719 do Processo).

632. O documento Unicer1899¹⁶⁵, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 11 de maio de 2012, entre colaboradores da Visada Super Bock, com indicação expressa do preço de revenda para o produto Pedras 25cl no mês de maio de 2012, referindo-se que, perante a volatilidade atual do mercado, é fundamental identificar os distribuidores que estão a revender abaixo do preço indicado, para que lhes seja cortado o fornecimento:

From: [REDACTED]
To: [REDACTED]
Cc: [REDACTED]
Date: Fri, 11 May 2012 10:25:50 +0100

Meus Caros,

Como todos sabemos a situação actual do mercado é muito volátil – variações de consumo abruptas face ao estado do tempo, promiscuidade de fornecimentos entre operadores e canais e acções pontuais da grande distribuição que desestabilizam por completo a confiança de consumidores e retalhistas. É neste contexto que nos vemos obrigados a operar - tal como os nossos parceiros e clientes – e cabe a nós na Unicer ser o garante do fio condutor de rentabilidade que têm de ser as nossas marcas (Super Bock e Pedras em primeiro lugar), quer para nós quer para parceiros e clientes.

Nesse sentido, passo a comunicar novos PVRs (sem IVA) para aplicação para Pedras 25cl:

Pedras 25cl TR: 0,28€
Pedras 25cl TP: 0,34€

Esta medida tem aplicação, como é óbvio em todos os canais e de forma IMEDIATA.

No caso da cerveja é fundamental termos em conjunto identificadas as fontes de abastecimento do mercado a preços mais baixos que os objectivo e secar as mesmas com a máxima urgência. Tomaremos todas as medidas necessárias a nível interno e externo.

Sei que para todos vós, o momento é difícil, quando o mercado não cresce, os vossos clientes vos pedem para baixar preços e as informações que chegam todos os dias são ambíguas. Sei também que tenho a equipa para em conjunto com a [REDACTED] e eu "levar este barco a bom porto". Ânimo e Força pois se por um lado não deixaremos de fazer o nosso trabalho de defesa de preços, também estamos sempre a trabalhar em mecânicas de dinamização do mercado – notícias muito em breve.

Um abraço,

[REDACTED]

633. O documento Unicer1989¹⁶⁶, que consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico de 30 de dezembro de 2013, entre colaboradores da Visada Super Bock e o distribuidor [REDACTED], em que o distribuidor é informado de que os descontos aplicáveis na revenda que seriam reembolsáveis, não o serão, pelo facto de não ter respeitado o preço mínimo de revenda:

¹⁶⁵ O documento Unicer1899 inclui-se na conversação n.º 13 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁶⁶ O documento Unicer1989 inclui-se na conversação n.º 78 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

-- msg original --

Assunto: Revenda DEZ PS 0,25 ~~tp~~ - JDF

De: [Gestor de área rede - 588]

Data: 27/12/2013 18:23

Caro [Distribuidor - SBB]

Informo-o que ao analisar as vendas de Dezembro, detetámos uma "revenda" de 2.640 ~~cas~~ de PS ~~tp~~ por um [10.000-15.000]

Esta venda perfaz [~~1~~] a unidade, valor que está muito abaixo do valor considerado de referência para estas situações.

Para além disso, foi revendido para um cliente fora da sua área sem que nos tivesse ~~tp~~ previamente consultado, cliente este que é abastecido diretamente pela Unicer - Via ~~Cash'a~~ - outra organização de vendas existente na Unicer, tal como sabe.

Posto isto, informo-o que não iremos regularizar o valor em questão.

Se a leitura dos factos não corresponder com a realidade, agradeço que nos esclareça !

634. O documento Unicer4062, que consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico de 26 de maio de 2014, entre Gestores de Vendas da Super Bock, em que se refere que o distribuidor Bebivende – Soc. Rev. de Bebidas obteve um saldo acumulado positivo na revenda em 2014 face a 2013, e que tal só pode justificar-se pelo incumprimento dos preços mínimos de revenda fixados pela Visada Super Bock, motivo pelo qual o responsável hierárquico decide cortar o fornecimento ao distribuidor.
635. O documento Unicer3981, que consiste em duas mensagens de correio eletrónico de 30 de junho de 2014, descritas nos parágrafos 492 e 579 da presente Decisão, através das quais um Gestor de Mercado da Visada Super Bock alerta os distribuidores F.G.P. Bombarral e Caldeira & Caldeira Lda. para o facto de: *"Não existirá reposição abaixo dos valores mencionados"* (i.e. abaixo dos preços mínimos e descontos máximos fixados pela Visada Super Bock para a revenda no canal HORECA no mês de julho de 2014).
636. O documento Unicer2028, que consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico de 20 de fevereiro de 2015, entre colaboradores da Visada Super Bock, sobre as medidas a adotar para subir o preço de mercado do produto água com gás Pedras Salgadas TR, em que se esclarece que o controlo de preços é assegurado pelo departamento da Super Bock "Control Central" que, por sua vez, deverá reportar à Direção da Super Bock, e que os distribuidores que não cumprirem as regras sem autorização expressa da Direção sofrerão as consequências:

From: [REDACTED]
Sent: segunda-feira, 16 de Fevereiro de 2015 12:23
To: [REDACTED]
Cc: [REDACTED]
Subject: RE: Pedras TP

Vamos acreditar que sim, mas quem vai CONTROLAR isto vai ser o Contol Central e reportar a Direção.

A regra esta estabelecida, na rede quem não cumprir sofre ou não consequências conforme foi ou não autorizado pelo Diretor.

O Objetivo é criar as regras do jogo, a direção põe e dispõe do jogo conforme a necessidade do mercado em cada momento.

Nos, como bons soldados, cumprimos o que o nosso Diretor "comandar".

637. O documento Unicer4031¹⁶⁷, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 28 de março de 2016, entre colaboradores da Visada Super Bock, em resposta à mensagem descrita no parágrafo 580 da presente Decisão, em que se lê: *"Como referi, falei com ele, logo no inicio, ele diz que isso é como a "guerra dos supermercados" cada um faz as promoções que quer, ele não é revendedor, não vai de porta em porta vender nem entregar, é um mini mercado... Quarta feira, vou voltar a falar, mas acho que a solução poderá ser não dar mais do que os 60% para a 200cx, como antes..."* (sublinhado da Autoridade).
638. Cumpre sublinhar que a possibilidade de vir a sofrer retaliações por parte da Visada Super Bock é de tal forma credível que, muitas vezes, são os próprios distribuidores a solicitar à Super Bock que indique os preços de revenda, de forma a não se encontrarem numa situação de incumprimento.
639. Neste sentido, veja-se a mensagem de correio eletrónico de 9 de novembro de 2010, que antecede a mensagem de correio eletrónico descrita no parágrafo 759 da presente Decisão, em que a DSB solicita que lhe seja indicado o preço de revenda a aplicar ao seu cliente Sociedade de Refrigerantes Baía, Lda.: *"B tarde Solicito preço para um carro de Pedras (TR + TP + Sabores) para a Sociedade de Refrigerantes Baía, Lda. O cliente disse que o preço deverá ser melhor que o anterior pois tem ofertas melhores nesta data"* (fls. 107 do Processo).
640. A mensagem de correio eletrónico de 10 de dezembro de 2010, em que a DSB solicita à Super Bock que lhe seja indicado o preço de revenda para 30 paletes de água Vitalis 5 litros para o seu cliente Ramecel S.A., tendo a Super Bock respondido, por mensagem de correio eletrónico do mesmo dia, o preço de "3,07 €" (fls. 297 do Processo).

¹⁶⁷ O documento Unicer4031 inclui-se na conversação n.º 113 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

641. E a mensagem de correio eletrónico de 14 de julho de 2014, em que a DSB solicita à Super Bock que lhe sejam indicados os descontos/preços a apresentar ao seu cliente FACE BAR (fls. 273 do Processo).
642. Os elementos de prova constantes do processo indiciam que a Super Bock chega mesmo a rescindir, denunciar ou não renovar contratos de distribuição como forma de retaliação pelo incumprimento das condições comerciais por si fixadas.
643. Segundo a Denunciante, foi o que lhe sucedeu em 22 de setembro de 2014, não tendo a Super Bock concedido qualquer explicação/justificação adicional para a cessação da relação comercial entre as duas empresas (fls. 22 e 136 do Processo).
644. Foi também o que terá alegadamente sucedido no caso da Teles & Filhos, no ano de 2016 (fls. 334, 391 e 392 do Processo).
645. Por outro lado, o medo de sofrer retaliações leva a que os distribuidores se queixem à Visada Super Bock, em vez de praticarem outros preços, quando consideram que os preços de revenda que lhes são impostos não são competitivos ou quando verificam que distribuidores concorrentes estão desalinados e, portanto, mais lucrativos.
646. É o que decorre do documento Unicer2666¹⁶⁸, que consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico ocorrida entre os dias 21 de agosto e 29 de setembro de 2010, entre o distribuidor Suminho e o respetivo Gestor de Mercado da Super Bock, que indicia que o distribuidor se queixa por ser obrigado a praticar preços de revenda fixados unilateralmente pela Visada Super Bock que não considera competitivos face aos preços praticados pelos seus concorrentes, solicitando à Visada Super Bock que atue sobre os distribuidores desalinados.
647. Na referida troca de mensagens, o distribuidor refere, designadamente, o seguinte:
- “[P]recisávamos saber a que preço vamos estar no mercado na próxima 2.ª feira uma vez que o Recheio está a 0,31€ e Saner a 0,2990. Se o primeiro é abastecido directamente pela vossa empresa, já o segundo não o é. Foi-nos garantida “mão dura” sobre distribuidores incumpridores, e é o que esperamos no caso [...]” (sublinhado da Autoridade);*

¹⁶⁸ O documento Unicer2666 inclui-se na conversação n.º 11 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão. Cf., sobre o mesmo assunto, a conversação n.º 96 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

Estamos cansados de assistir a negócios por vós “autorizados” como acontecia com a Bristol, e para a nossa empresa esse apoio é zero. Perguntamos: e se 2.a feira e 3.a feira este cenário se mantiver? Ficamos quietos? [...];

Como sempre vocês é que tem “a faca e o queijo na mão”. A nós parece que nos resta ficar calados” (sublinhado da Autoridade).

648. Em resposta, o colaborador da Visada Super Bock refere, designadamente, o seguinte:

“[O]s preços de SB TR 33 cl e dos restantes produtos comercializados pela Unicer, já foram apresentados no início do mês [...];

Há garantias grandes que durante a próxima semana os preços estabilizarão para os preços pretendidos pela Unicer” [...];

Segundo informação de hoje os preços são os seguintes:

- Saner está a 0,36€ + iva;

- Torrefação, desconheço o preço que pratica actualmente mas não está a comprar à Unicer, [...];

- ATL a 0,315€, estamos a tentar reposicionar o preço [...];

Quanto à política comercial definida para o mês vamos dar seguimento ao que estávamos a fazer até então e com bons resultados [...].”

649. No mesmo sentido, veja-se ainda o documento Unicer2012¹⁶⁹, que consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico ocorrida entre os dias 12 e 24 de fevereiro de 2014, entre o distribuidor Sotarvil Lda. e o respetivo Gestor de Mercado da Super Bock, que indicia que o distribuidor se queixa por ser obrigado a praticar preços de revenda fixados unilateralmente pela Visada Super Bock que não considera competitivos face aos preços praticados pelos seus concorrentes, solicitando à Visada Super Bock que atue sobre os distribuidores desalinhados.

650. Na referida troca de mensagens, o distribuidor refere, designadamente, o seguinte:

“[C]ontinuamos ainda a assistir diariamente às diferenças de Preços praticados no Mercado pelo Revendedores [...];

¹⁶⁹ O documento Unicer2012 inclui-se na conversação n.º 80 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

Continuo a afirmar enquanto a Unicer não regular preços não há descontos que resistam e andamos a brincar com quem trabalha arduamente todos os dias [...];

Junto anexo nova campanha do Recheio [...];

Onde é que está a regulação de preços ????

Resumindo não há preços que resistam é salve-se quem puder. A continuar assim a Distribuição tem os dias contados”.

651. Em resposta, o colaborador da Visada Super Bock refere, designadamente, o seguinte:

“[N]ós temos noção que ainda poderão estar no mercado alguns produtos com preços partidos. Estamos a tentar que isso termine o quanto antes.”

“Quanto à nossa competitividade, Ov e [Gestor de mercado – SBB], falarão consigo”.

652. A troca de mensagens que acaba de descrever-se é depois reencaminhada internamente com a seguinte menção: *“Para teu conhecimento e acção. Assim está difícil...”.*

653. Constam do processo muitos outros exemplos dos factos que acabam de descrever-se, designadamente os documentos Unicer4217 de 2 de outubro de 2007, Unicer4235 de 19 de julho de 2007, Unicer4230 de 22 de junho de 2009, Unicer2421 de 9 de julho de 2009, Unicer4258 de 5 de junho de 2009, Unicer4033 de 3 de março de 2010¹⁷⁰, Unicer4227 de 23 de outubro de 2010, Unicer4243 de 4 de março de 2010, Unicer2137 de 26 de abril de 2012¹⁷¹, Unicer2429 de 2 de maio de 2012, Unicer2148 de 29 de fevereiro de 2012, Unicer2149 de 5 de junho de 2012, Unicer2434 de 29 de março de 2012¹⁷², Unicer2289 de 19 de março de 2012, Unicer2152 de 31 de agosto de 2012, Unicer2156 de 23 de novembro de 2012, Unicer2160 de 28 de janeiro de 2012¹⁷³, Unicer3641 de 25 de setembro de 2012¹⁷⁴, Unicer1986 de 17 de maio de 2013, Unicer2021 de 16 de janeiro de 2014¹⁷⁵, Unicer58 de 14 de abril de 2014¹⁷⁶, Unicer3761

¹⁷⁰ O documento Unicer4033 inclui-se na conversação n.º 114 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁷¹ Cf., sobre o mesmo assunto, os documentos Unicer2161, Unicer2192 e Unicer2324.

¹⁷² O documento Unicer2434 inclui-se na conversação n.º 98 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁷³ O documento Unicer2160 inclui-se numa conversação considerada relevante para efeitos de prova no processo, que inclui ainda o documento Unicer2323.

¹⁷⁴ O documento Unicer3641 inclui-se na conversação n.º 120 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão. Cf., sobre o mesmo assunto, documentos Unicer2139, Unicer2277 e Unicer2278.

¹⁷⁵ O documento Unicer2021 inclui-se na conversação n.º 19 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁷⁶ O documento Unicer58 inclui-se na conversação n.º 68 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

de 30 de junho de 2014, Unicer1993 de 2 de maio de 2014¹⁷⁷, Unicer2016 de 27 de março de 2014¹⁷⁸, Unicer1996 de 6 de fevereiro de 2015¹⁷⁹, Unicer3799 de 14 de setembro de 2016, Unicer3810 de 4 de maio de 2016¹⁸⁰ e Unicer3839 de 13 de novembro de 2016¹⁸¹.

IV.4.4.1 *Pronúncia dos Visados*

654. Relativamente às ações de retaliação, os Visados afirmam que a Super Bock jamais recorreu a ameaças e/ou a instrumentos de retaliação contra os distribuidores e que a AdC faz uma interpretação errada dos documentos juntos aos autos, carecendo as conclusões constantes da Nota de Ilícitude de uma verdadeira fundamentação¹⁸².
655. No que se refere à cessação de contratos de distribuição, os Visados alegam que sempre que a Super Bock terminou relações contratuais com distribuidores, fê-lo no âmbito do exercício legítimo dos seus direitos contratuais e em absoluta conformidade com os contratos em vigor.
656. Segundo a Super Bock, sempre que a cessação ocorreu por sua iniciativa ficou a dever-se apenas à uma estratégia de diminuição do número de distribuidores na rede, cuja implementação se iniciou em 2008.
657. Subsidiariamente, os Visados alegam que ainda que se conclua que dos documentos juntos aos autos decorra efetivamente um tom de ameaça, para que a prática de retaliação fosse suscetível de integrar um eventual ilícito jusconcorrencial teria de ser percecionada pelos distribuidores como uma verdadeira ameaça.
658. Segundo os Visados, a conclusão da AdC de que as ameaças de retaliação eram percecionadas pelos distribuidores como verdadeiras e credíveis, levando mesmo a que estes tomassem a iniciativa de solicitar à Super Bock a indicação dos preços de revenda, carece de fundamento.

¹⁷⁷ O documento Unicer1993 inclui-se na conversação n.º 4 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁷⁸ O documento Unicer2016 inclui-se na conversação n.º 6 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁷⁹ O documento Unicer1996 inclui-se na conversação n.º 79 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁸⁰ O documento Unicer3810 inclui-se na conversação n.º 125 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁸¹ O documento Unicer3839 inclui-se na conversação n.º 65 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁸² Cf. PNI Super Bock, capítulo IV.C.c); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.C.c); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo III.C.d); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.C.c); Cf. PNI [Diretor - SBB], capítulo III.C.b). Os Visados [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] não se pronunciam quanto às imputações de caráter geral constantes da Nota de Ilícitude.

659. Alegam os Visados que qualquer ameaça que possa resultar indiciada das comunicações internas apreendidas foi sempre inconsequente, na medida em que a Super Bock afirma perentoriamente nunca ter cortado um fornecimento.
660. Para além disso, os Visados alegam que decorre dos documentos Unicer2539, Unicer2149, Unicer1996, Unicer3799, Unicer2148, Unicer2152, Unicer3810 e Unicer2289, bem como das conversas referidas nos parágrafos 203 a 206 da Nota de Ilicitude, que os distribuidores tomam a iniciativa de solicitar a indicação dos preços de revenda porque precisam de saber se a Visada estará disponível para repor ou compartilhar os descontos necessários à manutenção de uma determinada margem de distribuição.
661. A Super Bock afirma que o que sucede na grande maioria dos casos é que os distribuidores praticam preços de revenda com margens de distribuição demasiado baixas, que não têm intenção de suportar, imputando à Super Bock *a posteriori* a obrigação de compartilhar os descontos concedidos na revenda como forma de garantir uma determinada margem.
662. A Super Bock concede habitualmente esses apoios extraordinários de forma a garantir um determinado nível de competitividade aos distribuidores, chegando mesmo a compartilhar a venda de produtos que não lhe foram diretamente adquiridos.
663. Os Visados alegam ainda que os anos de 2006 a 2012 foram financeira e economicamente frágeis e voláteis, o que pode, em muitas ocasiões, justificar a linguagem pouco cuidada utilizada pelas equipas comerciais nos documentos apreendidos.
664. Por exemplo e como já referido anteriormente, o vocábulo “reposições” refere-se apenas à participação de descontos adicionais, sendo assim que devem ser lidos os documentos Unicer3985, Unicer4255 e Unicer2652.
665. Neste sentido, a Super Bock escreve na pronúncia escrita:
- “399. Dito isto, jamais uma certa impetuosidade da linguagem da Visada originou um comportamento de facto subsequente.*
- 400. Ora, não tendo a Visada incorrido em qualquer ameaça ou forma de retaliação para com os seus Distribuidores, as alegadas “formas de retaliação” não passam de formulações genéricas, abstratas e que não correspondem à realidade”.*

666. Segundo os Visados, é neste sentido que devem interpretar-se os documentos Unicer4227, Unicer4258, Unicer2421, Unicer4235, Unicer1899, Unicer4062, Unicer3981 e Unicer2028.

IV.4.4.2 *Apreciação da Autoridade*

667. Analisada a Pronúncia dos Visados em confronto com a globalidade da prova, em particular os documentos que a AdC descreve em maior detalhe na presente Decisão, a AdC conclui pela improcedência da impugnação quanto à matéria de facto que subjaz à prática de ações de retaliação.

668. Tal como a AdC tem vindo a referir na sua apreciação da matéria de facto, a linguagem utilizada nos documentos apreendidos é muito clara, não é suscetível de gerar dúvidas ou erros de interpretação e, ainda que o fosse, o contexto associado a cada elemento de prova seria suficientemente esclarecedor.

669. Neste sentido, quando se lê,

"[e]ste não é o preço acordado e neste caso os distribuidores não podem vender, fechar a torneira e já" (Cf. Unicer3498), ou

"Caso estas condições não estejam a ser respeitadas (salvo autorização Unicer), deverão vocês "penalizar" os não cumpridores, "cortando" as reposições das referências em que as condições não sejam respeitadas" (Cf. mensagem de 09.10.2009 – fls. 772 e 773 do Processo), ou

"No caso da cerveja é fundamental termos em conjunto identificadas as fontes de abastecimento do mercado a preços mais baixos que os objetivo e secar as mesmas com a máxima urgência" (Cf. Unicer1899),

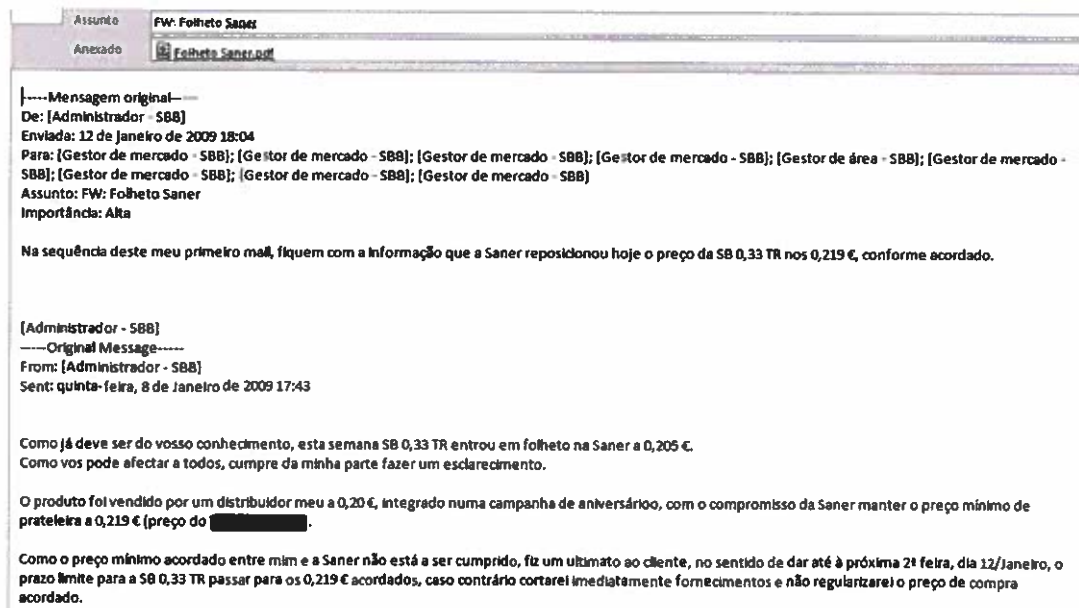
670. Não pode deixar de concluir-se que a Super Bock ameaça efetivamente os distribuidores com o corte de fornecimento de produto ou o corte de participação [ou regularização ou reposição] dos preços de revenda com a intenção expressa de penalizar aqueles que não cumprem os preços mínimos e/ou os descontos máximos de revenda por si fixados.

671. Quando se lê,

"Ou o distribuidor pratica os preços que nós indicamos e estamos a praticar, ou não há mais reposições. As deste mês já eram" (Cf. Unicer4255), ou

"[a]o analisar as vendas de Dezembro, detetámos uma "revenda" de 2.640 cxs de PS tp por um [10.000-15.000]. Esta venda perfaz [<1] a unidade, valor que está muito abaixo do valor considerado de referencia para estas situações. [...] Posto isto, informo-o que não iremos regularizar o valor em questão" (Cf. Unicer1989),

672. Não pode deixar de concluir-se que a Super Bock concretizava efetivamente as ameaças que dirigia aos distribuidores.
673. Quando se lê a mensagem constante do documento Unicer2652:



674. Não pode deixar de concluir-se que os distribuidores percecionavam efetivamente as ameaças da Super Bock como verdadeiras e credíveis.
675. Neste sentido, a AdC considera provada a matéria de facto que subjaz à prática de ações de retaliação, estando convicta, com base na extensa prova constante dos autos, de que a Super Bock executa efetivamente cortes de fornecimento de produto e cortes de participação [ou regularização ou reposição] dos preços de revenda como forma de impor aos distribuidores os preços mínimos e os descontos máximos de revenda por si fixados, e que os distribuidores percecionam as ameaças de retaliação como verdadeiras e credíveis.

IV.4.5 Fixação e imposição direta do Preço de Venda ao Público (PVP)

676. Alguns elementos de prova constantes do processo revelam que a prática de fixação e imposição de preços levada a cabo pela Super Bock visa também os preços de venda ao público (também designados “PVP” ou “Preço Venda Retalho” ou “Preço Prateleira”), impondo a sua implementação diretamente nos pontos de venda (“PdV”).
677. Ou seja, a Super Bock fixa e impõe não só os preços a que os distribuidores revendem os produtos a operadores retalhistas, mas também os preços a que operadores retalhistas revendem aos consumidores.
678. Veja-se, por exemplo, o documento Unicer1854, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 25 de agosto de 2006, em que um colaborador da Visada Super Bock alerta para o facto do PVP praticado nas lojas Intermarché da sua área de influência estar a destabilizar o preço no canal HORECA, recomendando que se proceda a uma subida dos PVP nas referidas lojas:

Assunto: FW: Super Bock TR - Intermarché

De: [Representante - Cliente]
 Enviada: 25 de agosto de 2006 12:26
 Para: [Diretor comercial - SBB]
 Assunto: FW: Super Bock TR - Intermarché

From: [Gestor de área - SBB]
 Sent: sexta-feira, 25 de Agosto de 2006 12:24
 To: [Representante - Cliente]
 Cc: [Administrador - SBB]; [Gestor Desenvolvimento da Rede/Manager Cash]; [Gestor de área rede - SBB]; [Gestor de área rede - SBB]; [Gestor de área rede - SBB]; [Gestor de área rede - SBB]; [Gestor de área rede - SBB]; [Gestor de área rede - SBB]; [Gestor Desenvolvimento da Rede - SBB]
 Subject: Super Bock TR - Intermarché

Bom dia,
 [Representante - Cliente]

As lojas Intermarché da minha área continuam a ser um polo de destabilização de preço no canal horeca para a referência 0. 33 TR, as lojas marcam na prateleira 0.256€ + IVA

Os distribuidores compram com o desconto máximo para esta referência a 0.264€, continuamos a ter revendedores a sair das lojas com quantidades significativas de grades nas carlinhas e depois a destabilizar o preço no mercado. Como estes vendem também produtos da concorrência, conseguem através da competitividade da marca SB abrir notas de encomenda e colocar produtos concorrentes às nossas marcas, aumentando assim distribuição dos concorrentes.

Existem também cada vez mais pontos de venda a abastecerem-se nestas lojas, em detrimento de comprarem na cadeia de abastecimento normal para este tipo de negócio.

Era necessário afim de estabilizar o preço da nossa principal referência, uma subida dos preços de prateleira nestas lojas para os níveis de outras lojas de outras cadeias de distribuição.

Melhores cumprimentos,

[Gestor de área rede - SBB]

679. Veja-se também o documento Unicer4242, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 4 de março de 2010, enviada pelo distribuidor Segorbe Lda. para um

Gestor da Rede da Visada Super Bock, sobre o assunto "Preços na concorrência", com uma tabela que identifica os preços de venda ao público praticados pelos supermercados na área de influência do distribuidor e a diferença entre esses preços e aquilo que designa por "Nosso preço autorizado de venda a Horeca", queixando-se das diferenças significativas e solicitando uma explicação.

680. Com efeito, a globalidade da prova analisada nos presentes autos indicia que o objetivo da Super Bock com a prática de fixação e imposição de preços que lhe é imputada é garantir o alinhamento, a estabilidade e um determinado nível mínimo dos preços dos seus produtos no mercado, independentemente do canal de distribuição através do qual o produto chega ao consumidor.
681. Tal resulta indiciado, ainda com mais clareza, do documento Unicer2490, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 3 de abril de 2012, enviada por um colaborador da Visada Super Bock ao distribuidor Cerdisa, com os preços de venda ao público e os preços de revenda a implementar nos dias 20 e 27 de março e 3 de abril de 2012, em que se destaca que os preços indicados são para cumprir "escrupulosamente" por todas as forças de vendas, incluindo vendas diretas pela Super Bock, revenda pelos distribuidores e revenda pelos *Cash and Carry*:

From: [REDACTED]
To: [REDACTED]
Cc: [REDACTED]
Date: Tue, 03 Apr 2012 15:12:31 +0100

[REDACTED]
Junto envio novamente e-mail com o quadro dos preços. Ver e-mail abaixo.
Pode fazer o seguinte preço a partir de hoje na revenda até novas indicações. (Distribuem [REDACTED])

- SB 0.20 TR - 0,275€
- SB 0.33 TR - 0,295€

Abraço,

[REDACTED]
Gestor de Mercado
Unicer Distribuição SA
Telem 632641872



From: [REDACTED]
Sent: terça-feira, 13 de Março de 2012 22:53
To: [REDACTED]
Cc: [REDACTED]
Subject: (Re)Posicionamento de Preços para Março

Bom dia,

Junto envio "caminho a percorrer" no reposicionamento de preços até fim de Março e que deve ser cumprido escrupulosamente pela Rede de Distribuição, Directas e pelo canal Cash & Carry.

Preço Venda Retalho (Prateleira)				
	Actual	20-Mar	27-Mar	3-Abr
SB 0,20 TR	0,26 €	0,27 €	0,28 €	0,29 €
SB 0,20 TR pull off (+0,02€)		0,29 €	0,30 €	0,31 €
SB 0,33 TR	0,28 €	0,32 €	0,33 €	0,34 €
	0,30 €			
	Cash s			
	Rede			
Preço Venda Outros Operadores/Revenda				
	Actual	20-Mar	27-Mar	3-Abr
SB 0,20 TR		0,25 €	0,26 €	0,27 €
SB 0,20 TR pull off (+0,02€)		0,27 €	0,28 €	0,29 €
SB 0,33 TR		0,29 €	0,30 €	0,31 €
	Cash s			
	Rede			
		93%	93%	93%
		93%	93%	94%
		91%	91%	91%

682. Veja-se também o documento Unicer3940¹⁸³, que consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico realizada entre os dias 12 de fevereiro e 10 de março de 2016, entre colaboradores da Visada Super Bock, sobre o novo conceito de comunicação do vinho Planura, em que se lê:

"Preço: Análise do P&L

Nos restaurantes em que os concorrentes estejam abaixo dos € 10,00 a diferença para o nosso preço deve ser de [€ 0,50 a € 1,00]

Nos restaurantes em que os concorrentes estejam acima dos € 10,00 a diferença para o nosso preço deve ser de [€ 0,50 a € 1,00]

Clientes médio/médio-alto: Intervalo de preço: entre os [€ 5,00- € 10,00] e [€ 10,00 - € 15,00]

Clientes alto: Intervalo de preço: [€ 10,00 - € 15,00] e [€ 25,00 - € 30,00]

O [Segredo de Negócio-tipo de preço] nunca deverá ser inferior a [€ 5,00 a € 10,00]"

683. O documento Unicer4035, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 6 de janeiro de 2017, enviada por um colaborador da Visada Super Bock a elementos da sua

¹⁸³ O documento Unicer3940 inclui-se na conversação n.º 1 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão. Cf., sobre o mesmo assunto, a conversação n.º 76 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

equipa, sobre a programação do trabalho a fazer junto dos pontos de venda, em que se lê:

"1º - Preços praticados por cada PDV;

2º - Negociação para alinhamento dos mesmos; (...)

4º - reforço de MPV se necessário;

5º - Elaboração de mpv à medida para fazer os consumos disparar, nos pdv's que apresentem muitas dificuldades (...)".

684. E o documento Unicer3895¹⁸⁴, que consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico realizada entre os dias 22 de dezembro de 2016 e 13 de janeiro de 2017, entre colaboradores da Visada Super Bock, sobre a performance do produto Super Bock Seleção 1927, em que se lê:

"Caros,

Na próxima semana:

(...)

Visita aos PdV's para redefinição de preços, com cada um dos gestores de desenvolvimento.

Marcamos reunião na quinta feira dia 19 em Santarem.

Temas:

(...)

3) Avaliação de quantos e quais os clientes onde já foram alterados os preços de acordo com o novo Index

(...)

To do:

(...)

Reposicionar o preço em cada um dos pontos de venda

(...)

*Sendo o P, de Preço, um dos mais importantes no trabalho de [Segredo de negócio – Designação de Produto], peço que o **trabalhem em todos os clientes de forma a assegurar que espelham o posicionamento recomendado**".*

685. À semelhança do que sucede com os preços de revenda, a Visada Super Bock também controla e monitoriza os preços de venda ao público praticados por operadores retalhistas, fazendo incidir sobre esses operadores ações de retaliação.

¹⁸⁴ Cf., sobre o mesmo assunto, o documento Unicer3896 considerado relevante para efeitos de prova no processo.

686. É o que indicia o documento Unicer3698, que consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico de 3 de abril de 2009, descrita no parágrafo 498 da presente Decisão, em que um colaborador da Visada Super Bock refere expressamente que se no dia 6 de abril de 2009 o preço no mercado do produto Super Bock 33cl TR não estiver alinhado a 0,27€, “[Caso contrário] vamos começar a cortar condições aos distribuidores que fornecem estes Sr’s”.

IV.4.5.1 Pronúncia dos Visados

687. Relativamente à alegada fixação e imposição direta do PVP, os Visados alegam que as conclusões plasmadas na Nota de Ilícitude se baseiam no pressuposto errado de que os colaboradores da Visada se deslocam aos PdV para impor o PVP, desconsiderando que a eficácia da alegada fixação se esgota na absoluta impossibilidade de garantir o seu cumprimento¹⁸⁵.
688. Com efeito, os Visados alegam que inexistente qualquer tipo de controlo ou monitorização a este nível e que, de todo o modo, esse controlo seria impossível de concretizar.
689. Segundo os Visados, nenhum PdV se sujeitaria a praticar PVP fixados e impostos por um fornecedor, traduzindo-se as pontuais abordagens a PdV em meras recomendações de preço, a pedido do próprio PdV.
690. Acrescenta a Visada que, não obstante o que ficou dito em sua defesa, tem evidentemente interesse em que os seus produtos estejam nos PdV a um PVP reduzido, de forma a potenciar as vendas.
691. É neste sentido que devem ser interpretados os documentos Unicer2603 e Unicer3614.
692. Quanto aos documentos descritos em maior detalhe na presente Decisão, a Visada sustenta que:
- (i) O documento Unicer1854 revela apenas uma discussão interna sobre os preços de venda da própria Super Bock nos diversos canais;
 - (ii) O documento Unicer2490 revela apenas uma comunicação de preços da Super Bock ao distribuidor, não permitindo concluir uma imposição de PVP a PdV;

¹⁸⁵ Cf. PNI Super Bock, capítulo IV.C.d); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.C.d); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo III.C.b); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.C.d); Cf. PNI [Diretor - SBB], capítulo III.C.c). Os Visados [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] não se pronunciam quanto às imputações de carácter geral constantes da Nota de Ilícitude.

- (iii) A referência a “Nosso preço autorizado de venda a Horeca” constante do documento Unicer4242 revela apenas uma recomendação de preço médio – a tabela em anexo reflete o cálculo do preço com base em percentuais de desconto de ciclo e extra-ciclo, razão pela qual o preço médio recomendado incorpora as duas referências;
- (iv) As referências a “preço “ e a “preço mínimo” constantes do documento Unicer3940 revelam apenas uma recomendação de preço médio;
- (v) As referências a “preços praticados por cada PDV” e “negociação para alinhamento dos mesmos” constantes do documento Unicer4035, bem como a referência a “reposicionar o preço em cada um dos pontos de venda” constante do documento Unicer3895, revelam apenas que a Super Bock mantém uma maior proximidade ao mercado quando lança um novo produto, com o intuito de verificar o *feedback* dos consumidores e rever a sua recomendação de preço;
- (vi) O documento Unicer3698 revela apenas uma discussão interna sobre os preços de venda da própria Super Bock no canal *off-trade*, não permitindo concluir que exista uma fixação ou imposição ou monitorização de PVP nos PdV.

IV.4.5.2 Apreciação da Autoridade

- 693. Analisada a Pronúncia dos Visados em confronto com a globalidade da prova, em particular os documentos que a AdC descreve em maior detalhe na presente Decisão, a AdC conclui pela improcedência da impugnação quanto à matéria de facto que subjaz à fixação e imposição direta dos PVP.
- 694. Em primeiro lugar, a globalidade da prova revela que o objetivo da Super Bock é garantir um determinado posicionamento dos produtos que comercializa face à concorrência, mediante uma estratégia comercial focada no controlo dos preços praticados ao longo da cadeia de distribuição (Cf. capítulos IV.4.2.2, IV.4.3.2 e IV.4.4.2 da presente Decisão).
- 695. Como referido pelo Visado [Administrador - SBB] no documento Unicer1899, “*cabe a nós na Unicer ser o garante do fio condutor de rentabilidade que têm de ser as nossas marcas (Super Bock e Pedras em primeiro lugar), quer para nós quer para parceiros e clientes*”.

696. Neste sentido, a Super Bock fixa o preço dos produtos que comercializa nos vários canais de distribuição (e.g. Unicer4255, Unicer4054, Unicer4045), impondo-o aos respetivos operadores (e.g. mensagem de 31.03.2009 (fls. 763 a 765 do Processo), Unicer4030), com o intuito de garantir um determinado posicionamento do preço ao consumidor “na prateleira” ou “no mercado” (e.g. Unicer1854, Unicer2490).
697. Neste contexto, a Super Bock fixa também aquilo que designa por “preço de venda a retalho” ou “preço de prateleira” ou PVP.
698. Em segundo lugar, a prova junta aos autos revela que esta imposição do PVP no canal HORECA é assegurada por duas vias.
699. Por um lado, a Super Bock desloca-se aos pontos de venda para aí negociar os PVP diretamente com esses operadores¹⁸⁸.
700. É o que decorre do documento Unicer4035 descrito no parágrafo 683 da presente Decisão, cujo conteúdo revela o plano da Super Bock de visitar pontos de venda para verificar se o PVP está de acordo com o fixado, para negociar o respetivo alinhamento, incluindo, se necessário for, reforçando a margem do PdV, no âmbito da definição de estratégia para o posicionamento de determinado produto no mercado.
701. É o que decorre também do documento Unicer3895 descrito no parágrafo 684 da presente Decisão, cujo conteúdo revela o plano da Super Bock de visitar pontos de venda para verificar se o PVP está de acordo com o fixado e “reposicionar o preço em cada um dos pontos de venda”, no âmbito da definição de estratégia para o posicionamento da cerveja “Seleção 1927” no mercado.
702. E do documento Unicer3940 descrito no parágrafo 682 da presente Decisão, cujo conteúdo revela que a Super Bock define um PVP médio e um PVP mínimo a implementar em PdV no canal HORECA.
703. Por outro lado, sempre que os PVP estejam desalinhados com o nível por si fixado, a Super Bock atua a montante, reposicionando os preços de revenda junto dos distribuidores e de outros canais de distribuição e influenciando o fluxo de stocks que chega ao retalho.
704. É o que decorre do documento Unicer1854 descrito no parágrafo 678 da presente Decisão, cujo conteúdo revela que o PVP no canal HORECA/on-trade está destabilizado

¹⁸⁸ A este respeito, Cf. os esclarecimentos prestados na audição oral - parágrafos 603 e ss. da presente Decisão.

(i.e. está desalinhado com o PVP fixado pela Super Bock) em virtude do preço no *off-trade* estar demasiado baixo, sugerindo-se como solução forçar uma subida de preços nas cadeias de distribuição.

705. É o que decorre também do documento Unicer3698 descrito no parágrafo 498 da presente Decisão, cujo conteúdo revela que o PVR (preço de venda ao retalho) pretendido pela Super Bock para a cerveja Super Bock tara retornável 33cl é €0,27 e que o PVR está a €0,21 nos Cash's, o que terá naturalmente impacto a jusante no PVP; solicita-se ação aos colaboradores da Super Bock responsáveis, admitindo a hipótese de cortar condições a montante aos distribuidores que fornecem os Cash's desalinhados para que estes tenham obrigatoriamente que subir o PVR em conformidade com o pretendido pela Super Bock.
706. Veja-se ainda o documento Unicer2490 descrito no parágrafo 681 da presente Decisão, cujo conteúdo revela que a Super Bock definiu uma estratégia para atingir uma subida dos preços na marca Super Bock até ao final do mês de março de 2012, nos termos da qual fixou o PVP ("*Preço Venda Retalho*" ou "*Prateleira*") e o preço de revenda pela rede de distribuidores, vendas diretas e Cash's ("*Preço Venda Outros Operadores*" / "*Revenda*") e determinou os momentos para uma subida progressiva destes preços a par e passo até atingir o nível pretendido (Cf. tabela constante do documento).
707. Para os efeitos da fixação e controlo dos PVP, a prova junta aos autos revela que a Super Bock define a estratégia comercial para os produtos que comercializa com base nos resultados do controlo e monitorização que efetivamente exerce sobre os preços no mercado (capítulos IV.4.2 e IV.4.3 da presente Decisão).
708. Este sistema de controlo e monitorização é assegurado pelo reporte dos seus próprios colaboradores (e.g. Unicer1854), mas também pelo reporte dos operadores ativos nos vários canais de distribuição.
709. Neste sentido, para além do conteúdo do documento Unicer1854 referido no parágrafo 704 da presente Decisão, veja-se ainda o conteúdo do documento Unicer4242 descrito no parágrafo 679 da presente Decisão, que revela a queixa de um distribuidor no sentido das "*diferenças bastante significativas entre o preço que nós podemos vender e o preço que os supermercados estão a vender*", lembrando a Super Bock que "*aos preços*

mínimos que nos pedem para fazermos, os nossos clientes ainda terão que colocar alguma margem”.

710. Pelo exposto, a AdC reafirma a sua conclusão, considerando provada a matéria de facto que subjaz à fixação e imposição dos PVP.

IV.4.6 Fixação dos preços de revenda por meios indiretos

711. Os elementos de prova constantes do processo revelam, por fim, que a Visada Super Bock acaba, simultaneamente, por fixar e impor os preços de revenda por meios indiretos.
712. Por um lado, como se demonstrará nos parágrafos que se seguem, a Visada Super Bock fixa e impõe aos distribuidores descontos máximos que estes têm obrigatoriamente que aplicar aos respetivos clientes, de forma que os distribuidores se veem obrigados a, na prática, respeitar um determinado nível mínimo de preços de revenda, sob pena de terem uma margem de distribuição negativa.
713. Por outro lado, a Visada Super Bock concede aos distribuidores incentivos financeiros subordinados ao cumprimento dos preços de revenda por si impostos, sem os quais a margem da distribuição será, em muitos casos, negativa.
714. Ou seja, os produtos são vendidos pela Super Bock aos distribuidores para revenda a preços ou condições tais que forcem os distribuidores a cumprir os níveis de preços de revenda fixos e impostos pela Visada Super Bock.
715. Como se verá adiante, a fixação e imposição aos distribuidores de descontos máximos e outras condições comerciais aplicáveis à revenda, incluindo a margem de distribuição, e a concessão de incentivos financeiros subordinados ao cumprimento das condições comerciais fixadas e impostas pela Visada Super Bock, acabam por resultar na fixação e imposição dos preços de revenda por meios indiretos.
716. Este racional aparece ilustrado no documento Unicer2002, que reporta uma reunião realizada em 22 de Janeiro de 2015 (com a participação de [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB]), em que foi expressamente mencionado o seguinte:

- i) Sobre o projeto “Gestão de Canais”:

[...] Decisões STC:

[...] A proposta do simulador não foi aprovada por ser dinâmico, o objetivo é definir preços fixos. Fazer proposta dos preços mínimos para os 9 SKU's (já mencionados)

[...] Fazer proposta de controlo interno dos preços definidos".

ii) Sobre o projeto "Partnership for Growth":

Status:

[...] Foi apresentado o princípio base do modelo de remuneração dos distribuidores

[...] O desconto em factura deverá reflectir o PVR que pretendemos ter no Mercado Remuneração do distribuidor sobre as vendas líquidas de factura dividia em

? Apoio Logístico -> €/tonelada

? Apoio Comercial

A remuneração do distribuidor terá de ser suficiente para suportar o IEC, todos os custos da operação e libertar margem".

717. Para compreender de que maneira a imposição aos distribuidores das referidas condições comerciais resulta na fixação dos preços de revenda por meios indirectos, importa analisar detalhadamente o mecanismo de formação do preço associado a esta prática e o modo como é concretamente implementado.

718. De acordo com a Cláusula 2, n.º 1, dos Contratos de Distribuição celebrados entre a Super Bock e os distribuidores, "[o]s Produtos serão vendidos pela UNICER ao distribuidor de harmonia com as tabelas de preços e condições gerais de venda da UNICER que se consideram, para todos os efeitos, elementos integrantes deste contrato" (fls. 61-v, 67 e 338 do Processo).

719. Na prática, porém, os elementos de prova constantes do processo revelam que as condições de venda são as que se encontram nas faturas e nas mensagens de correio eletrónico enviadas por colaboradores da Visada Super Bock aos distribuidores.

720. O mecanismo de formação do preço contempla as seguintes operações:

- (i) Em primeiro lugar, a Visada Super Bock determina o valor base de produto, que corresponde ao valor base de venda aos distribuidores;*
- (ii) Em segundo lugar, sobre o valor base incidem descontos comerciais em escada (rappel) e/ou outros, aplicáveis na venda aos distribuidores;*

- (iii) Em terceiro lugar, ao valor base acresce, quando aplicável, o IEC – Imposto Especial sobre o Consumo, a ser suportado pelos distribuidores;
- (iv) Em quarto lugar, os colaboradores da Visada Super Bock impõem aos distribuidores os descontos “ciclo” a implementar na revenda, geralmente numa base mensal, sendo que o montante de referência é geralmente o designado valor base¹⁸⁷.
721. Acresce o facto de a Super Bock, em alguns casos, conceder (ou impor ao distribuidor que conceda) descontos “extra-ciclo” (EC) ou descontos especiais personalizados para cada tipo de cliente¹⁸⁸.
722. A obrigatoriedade de “passagem” destes descontos leva a que, em muitos casos, a margem de distribuição seja negativa se não for respeitado um determinado nível mínimo de preço de revenda.
723. Os incentivos financeiros concedidos pela Visada Super Bock aos distribuidores são, portanto, essenciais à manutenção da margem de distribuição em níveis positivos.
724. O mecanismo de formação do preço desenvolvido pela Visada Super Bock resulta, assim, na prática, numa forma indireta de fixação dos preços de revenda que os distribuidores estão obrigados a implementar, sob pena de lhes serem retirados os incentivos que mitigam a redução da margem comercial que está associada a essa fixação de preços¹⁸⁹.
725. Este mecanismo de formação do preço demonstra-se facilmente no seguinte exemplo real:

Exemplo 60 Barris de Super Bock (este exemplo consta da fatura n.º 9310169133, de 10.5.2011, a fls. 85 do Processo)

- Preço Base de cada barril constante da fatura emitida pela Super Bock¹⁹⁰ = € 38,96;
 - 1.º Desconto Comercial de 8,62% (8,62% de € 38,96 para um preço após 1.º Desconto Comercial de € 35,602);
 - 2.º Desconto Comercial de 7% (7% de € 35,602 para um preço após 2.º Desconto Comercial de € 33,11);
 - Desconto Promocional – inexistente;

- Total de IEC para os 60 barris = € 170,76;

¹⁸⁷ Se, por um lado, o valor base para os diferentes produtos é comunicado formalmente aos distribuidores como PVR, ou seja, preço de revenda, por outro lado, nos casos em que as propostas comerciais para os clientes dos distribuidores são emitidas diretamente pela Visada, aí se refere expressamente que “Os preços a praticar são os Preços da Tabela Unicer à presente data”.

¹⁸⁸ Os denominados “Clientes com Desconto”, “Clientes Desconto”, “LxPy – Leve x, Pague y” ou “Clientes de Barril”.

¹⁸⁹ Com efeito, a Denunciante terá alegadamente chegado a suportar, nalgumas situações, um prejuízo que seria depois “compensado” através desses incentivos concedidos pela Visada (fls. 8 a 58 do Processo).

¹⁹⁰ Os valores são sempre apresentados como valores líquidos (sem IVA incluído).

- IEC de cada barril = € 2,846;
- Custo de cada barril para o distribuidor = € 35,956;
- Exemplo de Preço de Venda do distribuidor a um cliente "normal" (i.e., sem desconto):
 - € 38,96 (Preço Base) + € 2,8468 (IEC) = € 41,81;
 - Neste caso, o lucro do distribuidor poderia, por exemplo, ser calculado de acordo com os montantes de descontos comerciais a que teve direito: ou seja, € 41,81 - € 35,956 = € 5,854;
- No entanto,
 - Trata-se de um "Cliente Desconto"¹⁹¹, com direito a um Desconto Promocional de 15%;
 - O distribuidor encontra-se conseqüentemente obrigado a "passar" esse Desconto Promocional ao seu cliente, tendo de aplicar os 15% sobre o Preço de Venda (i.e., o valor base, sem dedução dos descontos comerciais, acrescido do IEC);
 - Ou seja, 15% de € 41,81 = € 6,27;
 - Venda ao cliente "especial": € 41,81 - € 6,27 = € 35,54;
- Margem comercial do distribuidor é negativa:
 - Custo efetivo do barril (€ 35,956) – venda efetiva do barril (€ 35,54) = - €0,416;
 - **Prejuízo para o distribuidor de € 0,416.**
 - (O prejuízo seria depois compensado pela Super Bock, mediante verificação do cumprimento das instruções transmitidas).

726. Outro exemplo consta da mensagem de correio eletrónico de 8 de agosto de 2013 (fls. 111v do Processo), em que se lê "*Tal como falámos, junto as condições da Sangria de Lata, neste caso as contas estão com 40% de desconto, mas já falei com o [REDACTED] e ele consegue que venha com 45% de ciclo e eu depois posso fazer acerto para os 50%. Neste caso o PV seria de 0,758€ já com IVA*", e da qual consta a seguinte tabela com a formação do preço:

<i>Preço Tabela</i>	<i>Desc. Comercial</i>	<i>Desc. Ciclo</i>	<i>Subsídio Distribuição</i>	<i>Preço Líquido Cx.24</i>	<i>P.Líquido Unidade</i>
29,59€	7%	40%	2,66€	13,85€	0,577€

727. Note-se que o documento Unicer4044, descrito no parágrafo 475 da presente Decisão, que indica uma série de condições comerciais aplicáveis à revenda do produto Super Bock 33cl TR, incluindo um subsídio de distribuição, indicia que esta prática – de atribuição de um subsídio de distribuição como forma de, por meios indiretos, garantir

¹⁹¹ Ou seja, trata-se de um cliente com direito a um desconto especial personalizado, cujo nome consta da Listagem de Preços enviada pela Super Bock à DSB (fls. 117 e 118 do Processo)

um determinado preço mínimo de revenda – remonta, pelo menos, a essa data (i.e., pelo menos, 28 de julho de 2006).

728. Veja-se ainda o documento Unicer2581, descrito no parágrafo 488 da presente Decisão, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 21 de janeiro de 2014, cujo conteúdo indicia que a Visada Super Bock compensa/reembolsa efetivamente os distribuidores pela implementação dos descontos máximos fixados para a revenda (“*O PM é o [Segredo de negócio - Descontos] que vamos regularizar.*”) e que a estrutura de preços e descontos construída pela Visada Super Bock obriga, efetivamente, os distribuidores a praticar os preços mínimos de revenda por ela fixados, caso pretendam manter a margem de distribuição num nível positivo: “*O P Mínimo, é o preço que nós queremos, que em termos [Segredo de negócio] venda. Em alguns produtos esse preço só poderá ser praticado (ex. tp`s), caso ele jogue com preços médios. Será preço de revenda (margem [1-10])*”.
729. Constam do processo múltiplos exemplos de que os colaboradores da Visada Super Bock impõem efetivamente aos distribuidores, por escrito, via mensagem de correio eletrónico, os descontos máximos e outras condições comerciais a implementar na revenda, bem como múltiplos exemplos da forma como essa imposição de descontos máximos e outras condições comerciais leva a uma fixação dos preços de revenda por meios indiretos.
730. O documento Unicer3659, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 12 de setembro de 2006, enviada por um Gestor de Mercado da Visada Super Bock ao seu superior hierárquico, garantindo que comunicou ao distribuidor JMSR os descontos máximos que este podia praticar na revenda no mês de julho de 2006:

De: [Gestor de mercado – SBB]
Enviada: 12 de setembro de 2006 15:39
Para: {Gestor Desenvolvimento da Rede – SBB}
Assunto: FW: DESCONTOS EM JULHO

{Gestor Desenvolvimento da Rede – SBB},

Como podes ver o "mentiroso" não sou eu, os senhores estavam devidamente informados dos descontos máximos à saída.

Ainda bem que eu gosto de deixar tudo por escrito, sem medo!!

Cump

[Gestor de mercado – SBB]

From: sexta-feira, 30 de Junho de 2006 15:47
Sent: [Representante – Cliente]; [Representante – Cliente]
To: [Representante – Cliente]; [Representante – Cliente]
Subject: DESCONTOS EM JULHO

Boa tarde sr. [Representante – Cliente]

Junto envio um ficheiro com propostas de cruzadas para o mês de julho, se concordar com as promoções apenas têm que limpar os valores a vermelho (ciclo + extracção por referência e margem libertada pela cruzada).

Para além de estas acções os descontos com que pode contar á saída são:

Sb0,33tr 15% ou seja [7.5-12,5%]ao mercado para não perder margem.
Sb0,20tr 20% ou seja [11,67-16,67%] ao mercado para não perder margem.
Carlsberg até [15-20%] (recebeu à entrada + 5% além do ciclo).
Frísimo 0,25tr até [35-40%]
Frísimo 1,5tr e Frutis 1,5 até [40-45%]
Pedras Sabores até [25-30%]
Cristal 0,20tr e 0,33tr em clientes com acordo até 40%, ou seja [40-50%]ao mercado.
Abadia 0,20tr até [45-50%]ou seja até [35-40%]ao mercado.
Abadia 0,33tr até [15-20%]ou seja até [11,67-16,67%] ao mercado.
Vitalis pet passa a ter um desconto máximo de [35-40%]embora o seu stock esteja todo para[45-50%]á entrada.

Todas as restantes referências apenas com o ciclo.

Como pode verificar as cruzadas foram elaboradas com base nestes descontos máximos.

Cump.



PROM CRUZADA
2006 JM5R.xls

[Gestor de mercado – SBB]

731. O documento Unicer3687¹⁹², que consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico de 3 de julho de 2007, entre membros da Direção de Vendas da Visada Super Bock, sobre os descontos máximos que os distribuidores podem implementar na revenda, em que se lê:

"Caros Colegas,

¹⁹² O documento Unicer3687 inclui-se na conversação n.º 60 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

Face às dificuldades sentidas no mês de Junho tem-se vindo a verificar uma degradação dos preços no mercado, é [urgente] reposicionar as condições comerciais de forma a voltarmos a ter os preços aos níveis de Abril e Maio.

*Neste sentido informo as condições máximas permitidas para as principais referências:
[...]*

Não podemos permitir que sejam os distribuidores a criar especulação de preços no mercado e a destruir o esforço que todos fizemos para chegar até aqui”.

732. O documento Unicer3687 que acaba de descrever-se revela, além do mais, que as condições comerciais impostas aos distribuidores são fixadas pela Visada Super Bock de acordo com um determinado preço mínimo de revenda.
733. O documento Unicer3700, que consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico de 14 de janeiro de 2008, entre membros da Direção de Vendas da Visada Super Bock, em que se lê:

De: [Gestor de mercado – SBB]
Enviada: 14 de janeiro de 2008 18:22
Para: [Gestor de mercado – SBB]; [Gestor de mercado – SBB]; [Gestor de mercado – SBB]; [Gestor de mercado – SBB]; [Gestor Desenvolvimento da Rede – SBB]; [Gestor de mercado – SBB]
Cc: [Redacted]
Assunto: Descontos máximos e proposta 2º ciclo (Fevereiro)
Importância: Alta

Além destes descontos, definimos preços mínimos de revenda (a ideia é que o distribuidor possa comprar, pelo menos, ao mesmo preço que revende):

SB 0,33 TR - 0,285 € + IVA (margem distribuidor recomendada - [<5%])

PS 0,25 TP6 - 0,275 € + IVA (margem distribuidor recomendada - [<5%])

734. Os documentos Unicer2331 e Unicer2335¹⁹³, que consistem em mensagens de correio eletrónico de 29 de maio e 8 de junho de 2009 respetivamente, enviadas por um colaborador da Visada Super Bock ao distribuidor Suminho, com os descontos máximos *extra-ciclo* a implementar durante o mês de junho de 2009, esclarecendo que, não obstante, a partir de 9 de junho, o distribuidor deve revender o produto Super Bock 33cl ao preço de 0,29€, com o objetivo de garantir um alinhamento do preço do produto no mercado com os *Cash and Carry*.
735. A mensagem de correio eletrónico de 26 de maio de 2010, em que um colaborador da Visada Super Bock anexa tabelas com o "*próximo ciclo promocional em vigor para o mês de Junho*" para um conjunto vasto de produtos, alertando o distribuidor para o facto

¹⁹³ Os documentos Unicer2331 e Unicer2335 incluem-se na conversação n.º 33 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

de alguns descontos que este está obrigado a "passar" aos seus clientes terem sido alterados ou terem cessado (fls. 785 do Processo).

736. A mensagem de correio eletrónico descrita no parágrafo 501 da presente Decisão, de 3 de dezembro de 2010, enviada por um colaborador da Visada Super Bock à DSB, em que se lê: "... *Agradeço a atenção para as seguintes regras a cumprir As classes de descontos são para cumprir, em função da quantidade de compra o cliente tem direito ao desconto respetivo, não tem acesso ao desconto superior, para isso tem obrigatoriamente de comprar a respetiva quantidade....*" (sublinhado Autoridade).
737. A mensagem de correio eletrónico de 11 de julho de 2012, em que um colaborador da Visada Super Bock comunica a um distribuidor o "posicionamento" para o mês de julho definido pela Direção de Vendas da Visada Super Bock, ou seja, as condições comerciais (e os descontos) que este deve implementar na revenda dos produtos que lhe compra: "... *Para que não existam duvidas sobre os pressupostos do mês de Julho na actividade comercial, junto alguns pontos: o incentivo não acumula com extra-ciclos; ... o Barril deve manter-se estável em descontos; Queremos no mínimo manter preços de Junho; ... Descontos/esforço de JUNHO deve ser igual em JULHO ...*" (sublinhado da Autoridade) (fls. 770 e 771 do Processo).
738. Esta mensagem tem a particularidade de revelar, uma vez mais, que o objetivo da Visada Super Bock com a prática que lhe é imputada é garantir a manutenção de um nível mínimo de preços, estável e alinhado, em todo o mercado nacional.
739. É o que decorre, com grande transparência, do aviso que, na mensagem que acaba de descrever-se, um alto responsável da Visada Super Bock faz a um conjunto de Gestores de Rede ou Gestores de Mercado: "*É importante que saibam o que estão a fazer, é preciso garantir que estas premissas se cumprem com rigor, não vamos tolerar surpresas, são vocês enquanto gestores responsáveis de cada área que tem que assegurar/responsabilidade do seu cumprimento. Conto convosco não só para termos um Verão fantástico, mas para assegurar que mesmo com todas as dificuldades, o ano é feito com rigor e profissionalismo, sem perder competitividade. Tenho a certeza que os distribuidores que têm feito os incentivos estão seguramente muito competitivos nas vendas ao mercado. Vender «barato» todos sabemos fazer...*".
740. Veja-se ainda, no contexto da fixação indireta dos preços de revenda, o documento Unicer2367, descrito no parágrafo 484 da presente Decisão, de 2 de novembro de 2011,

que indicia, além do mais, que a Visada Super Bock recompensa os distribuidores que cumprem os preços e os descontos por ela fixados para a revenda: “*Quanto à Vitalis, pode praticar o extra ciclo, que será regularizado para o desconto em causa a quando do fecho*”.

741. O documento Unicer2466¹⁹⁴, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 6 de fevereiro de 2012, enviada por uma colaboradora da Visada Super Bock para um distribuidor com os descontos máximos regularizados no mês de fevereiro de 2012, incluindo uma tabela com os descritivos “*PM Horeca Janeiro*” e “*descontos máximos antes de IEC*”, o que significa, como se viu anteriormente (v.g. parágrafos 489 e 728 da presente Decisão), os descontos máximos que a Visada Super Bock reembolsará aos distribuidores.
742. O documento Unicer2131¹⁹⁵, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 24 de agosto de 2012, enviada por um colaborador da Visada Super Bock para o distribuidor Vidis com os descontos de *ciclo* e *extra-ciclo* a implementar obrigatoriamente na revenda de vinhos engarrafados durante o mês de setembro de 2012, em que se refere expressamente que o objetivo é avaliar o efeito do reposicionamento do preço no incremento das vendas em volume, que a ação será avaliada diretamente pela Administração da Visada Super Bock e que os descontos *extra-ciclo* serão regularizados (i.e. compensados) pela Visada Super Bock quanto às vendas efetivas:

¹⁹⁴ O documento Unicer2466 inclui-se na conversação n.º 99 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

¹⁹⁵ O documento Unicer2131 inclui-se na conversação n.º 89 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

De: [Gestor de mercado]
Enviada: 24 de agosto de 2012 20:55
Para: [Representante – Vitis] ; [Representante – Vitis] ; [Representante – Vitis]
Assunto: FW: Extra Ciclos V.E. em Setembro

Boa tarde,

Durante o período de 1 a 30 de Setembro levaremos a efeito, uma ação especial de teste ao mercado, no [Segredo de negócio-Designação de Categoria de Produto], de modo a podermos avaliar o resultado.

Deste modo, pretendemos testar o [Segredo de negócio – Estratégia Comercial] no [Segredo de negócio – Estratégia Comercial].

Assim recordo, que esta nova grelha de [Segredo de negócio – Política de descontos] é para implementar em [Segredo de negócio – Objetivo Comercial], no período estabelecido.

Esta ação será temporária, e [Segredo de Negócio – Organização Interna da empresa].

Os Extra Ciclos praticados no período em causa, terão que ser regularizados [Segredo de Negócio – Organização Interna da empresa], nas datas estabelecidas, pelo que pedimos um acompanhamento rigoroso das vendas.

Esperamos, desta ação tática, podermos reformular estratégias e reposicionamentos nos V.E.

Valores totais de Ciclo «Extra Ciclo» a praticar de 1 a 30 de Setembro de 2012:

-Vinha do Mazouco [75cl + 37,5cl] [35-40%]
-Mazouco Reserva [35-40%]

-Campo da Vinha [40-45%]

-Planura BR e TT [75cl + 37,5cl] [35-40%]
-Planura Reserva [35-40%]
-Planura Extra [35-40%]

-Vinha da Gargas BR e TT [75cl + 37,5cl] [35-40%]
-Gargas Escolha [35-40%]

Monte Sacro e Porta Nova mantemos SEM Extra Ciclo, em vigor nos moldes normais, apenas o Ciclo em factura.

743. A mensagem de correio eletrónico de 28 de janeiro de 2013, em que um colaborador da Visada Super Bock refere: *"junto informação sobre o incentivo Super Glória para o 1.º trimestre de 2012 ... Vamos iniciar todos na casa 5. Esta quinzena inicia com Super Bock Stout - Efetividade de 25%"* (sublinhado Autoridade) (fls. 108v do Processo).
744. A mensagem de correio eletrónico de 1 de abril de 2013, através da qual a Super Bock envia aos distribuidores *"os descontos máximos a praticar durante o mês de Abril"* (fls. 91v do Processo).
745. A mensagem de correio eletrónico descrita no parágrafo 486 da presente Decisão, de 2 de abril de 2013.
746. A mensagem de correio eletrónico de 3 de junho de 2013, em que a DSB solicita que a Visada Super Bock *"confirm[e] se os descontos são os mesmos de maio"*, ao que esta responde: *"Até comunicação em contrário podem continuar com os descontos do mês anterior"* – circunstância que igualmente demonstra que este tipo de prática é contínua no tempo e não somente enquadrável no âmbito de promoções esporádicas (fls. 109-v do Processo).
747. Incidindo, em particular, sobre a fixação da margem de distribuição, veja-se a mensagem de correio eletrónico de 8 de maio de 2014, em que a DSB refere, num documento anexo com o consumo/vendas estimados e os equipamentos necessários para um dado evento, *"Aguardo o favor de nos indicarem o mais breve possível qual o"*

desconto que iremos fazer, sendo que a nossa margem mínima que aceitamos é de 10,00 €/barril e 4,50€/tanqueta"; tendo a Visada Super Bock respondido que, "Para as margens referidas o nosso desconto deverá ser Barril Cerveja – 18%; Barril Refrig – 8%; Barril Sangria – 29,5%" (sublinhado Autoridade) (fls. 113 do Processo).

748. A mensagem de correio eletrónico de 30 de junho de 2014 e a mensagem de correio eletrónico de 3 de julho de 2014, descritas nos parágrafos 492 e 493 da presente Decisão, através das quais Gestores de Mercado da Visada Super Bock passam aos distribuidores F.G.P. Bombarral, Caldeira & Caldeira Lda. e Sotarvil, Lda., os descontos médios máximos a implementar na revenda no mês de julho de 2014.
749. As mensagens de correio eletrónico de 3 de julho e 18 de agosto de 2014, descritas no parágrafo 494 da presente Decisão, através das quais Gestores de Mercado da Visada Super Bock passam ao distribuidor Sotarvil, Lda. os descontos médios máximos a implementar na revenda no mês de agosto de 2014.
750. A mensagem de correio eletrónico de 1 de setembro de 2014, em que a Visada Super Bock questiona a DSB sobre as condições comerciais de um determinado cliente do distribuidor, obtendo (em 4 de setembro de 2014) a seguinte resposta: "*Estranho a pergunta dado que os descontos q praticávamos a este cliente, bem como a todos os demais, eram os que a Unicer dizia p/ nós efectuarmos*" (sublinhado Autoridade) (fls. 275 do Processo).
751. A mensagem de correio eletrónico de 9 de janeiro de 2015, descrita no parágrafo 496 da presente Decisão, através da qual um Gestor de Mercado da Visada Super Bock passa ao distribuidor Sotarvil, Lda. os descontos médios máximos a implementar na revenda no mês de janeiro de 2015.
752. O documento Unicer2022¹⁹⁶, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 26 de janeiro de 2015, enviada por um Gestor de Vendas da Visada Super Bock para uma equipa de Gestores de Rede/Gestores de Mercado sobre o assunto "*Proposta de ciclos Fevereiro*", com os descontos fixados pela Visada Super Bock para a revenda no mês de fevereiro de 2015, em que se lê: "*Conforme solicitado pelo [Manager Vendas Diretas – SBB], junto envio os ciclos para a rede em Fevereiro. De referir que para além do ciclo definimos, nas referências de maior competitividade, o preço mínimo de revenda,*

¹⁹⁶ O documento Unicer2022 inclui-se na conversação n.º 110 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

com margem de [0%-1%] para o distribuidor. Este preço já leva em consideração a margem comercial máxima de cada GA, que também vai à frente de cada referências (MG GA's).".

753. Este é mais um exemplo que revela que a Visada Super Bock fixa todas as condições comerciais aplicáveis ao negócio de revenda dos seus produtos, incluindo o preço, os descontos e a margem de distribuição.
754. Veja-se ainda o documento Unicer3738, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 5 de maio de 2016, enviada por um responsável de Direção da Visada Super Bock para a respetiva equipa de Vendas sobre o assunto "Ciclo + EC Mai 2016", através da qual o referido responsável dá a conhecer à sua equipa, para que esta passe aos distribuidores das respetivas áreas geográficas, os descontos máximos de ciclo e extra-ciclo a implementar na revenda de cervejas, refrigerantes, águas e sidras no mês de maio de 2016, em que se lê: "Segue o Ciclo+EC de Maio para todos GERIREM! É importante ir ao máximo onde é necessário e reitero o que já escrevi há cerca de 2 semanas, este mês, com poucas exceções (██████ em refrigerantes e ██████ e ████████), nenhum distribuidor pode ultrapassar as txs máximas aqui apresentadas. Nos acordos, pedia-vos que vissem o peso dos mesmos e dessem o EC que permita não ultrapassar estas tx" (sublinhado da Autoridade).
755. Os elementos de prova constantes do processo revelam também que os descontos máximos e outras condições comerciais são, muitas vezes, prévia e diretamente negociadas pela Visada Super Bock com os clientes dos distribuidores (operadores retalhistas).
756. Por um lado, a Super Bock tem por norma abordar diretamente os clientes dos distribuidores, com quem contratualiza determinadas condições comerciais para a compra dos produtos, condições essas que posteriormente impõe aos distribuidores para implementação na revenda aos clientes em causa.
757. Por outro lado, os elementos de prova constantes do processo revelam que no caso de serem os próprios clientes dos distribuidores a exigirem a aplicação de um desconto promocional, ou quando estes pretendam negociar ou renegociar as respetivas condições comerciais, é obrigação dos distribuidores encaminhá-los para um comercial da Super Bock, que depois decidirá quais as condições comerciais aplicáveis e/ou em que termos os descontos promocionais serão aplicados pelos distribuidores.

758. São vários os exemplos desta situação.
759. A mensagem de correio eletrónico de 9 de novembro de 2010, em que um colaborador da Visada Super Bock transmite à DSB os preços de revenda que acordou diretamente com o cliente Sociedade de Refrigerantes Baía Lda.: "Pedras 0,25 TR¹⁹⁷ - 5,53 € Pedras 0,25 TP¹⁹⁸ 6,48 € Pedras Sabores - 7,80 €", acrescentando que "Os preços são válidos apenas para esta encomenda e deverá ser faturado pela DSB CER diretamente à SR Baía" (sublinhado da Autoridade) (fls. 107 do Processo).
760. A mensagem de correio eletrónico de 30 de dezembro de 2010, em que um colaborador da Super Bock transmite ao distribuidor Teles & Filhos os preços de revenda que acordou diretamente com um cliente: "Aqui vão as condições para as 2 cargas [REDACTED], as quais devem ser facturadas a 30 ou 31 Dez, e apenas serão levantadas na 1.ª semana janeiro 2011. 28 paletes sb tp6 (0.2900/garrafa); 28 sb tp6 (0.2900/garrafa)" (sublinhado da Autoridade) (fls. 753 do Processo).
761. A mensagem de correio eletrónico de 27 de março de 2013, em que um colaborador da Super Bock contacta a DSB, referindo, "Junto a proposta a apresentar ao D. Sancho Bar em Torres Novas", tratando-se de uma proposta concreta de atribuição de descontos e outras condições, com timbre da Super Bock, constando das "observações" a este documento a nota "Os descontos incidem sobre o Preço de Tabela em vigor" (Cf. documentos 6 e 6-A anexos à denúncia apresentada pela DSB, fls. 86 do Processo).
762. A mensagem de correio eletrónico de 24 de março de 2014, em que um colaborador da Super Bock transmite à DSB que, relativamente ao cliente "Booze", deve fazer: "Oferta de Aniversário (2 Maio) igual à do ano 2013: 4 barris SB; 2 barris Somersby" e "comparticipação nos pólos e camisas para o staff: 1 barril SB" (fls. 89-v do Processo).
763. A mensagem de correio eletrónico de 28 de março de 2014, com o assunto "Festas da cidade Entroncamento", em que um colaborador da Super Bock transmite à DSB que: "A proposta a apresentar à Câmara Municipal deve ser igual à do ano passado: 10.000€ Patrocínio; Desconto comercial conforme o que informaram: Barril Cerveja, Refrigerante e Vini - 25%, Caramulo Per e Pedras TP - 50%, Refrigerantes Lata - 45%; Máquina de extracção e arcas descritas abaixo serão entregues via AT; Material publicitário o

¹⁹⁷ TR - Tara retornável.

¹⁹⁸ TP - Tara perdida.

mesmo do ano passado via MKO; Chapéus de Sol – vão ser entregues no distribuidor 36 chapéus pequenos podem ser utilizados neste evento” (fls. 267 e 268 do Processo).

764. A mensagem de correio eletrónico de 3 de agosto de 2016, com o assunto “*Cafetaria alentejana*”, em que um colaborador da Super Bock transmite à Teles & Filhos que: “... houve necessidade de alterar o desconto no barril de cerveja para 40%. Peça que este desconto seja aplicado nas encomendas futuras” (sublinhado da Autoridade) (fls. 707 do Processo).
765. A mensagem de correio eletrónico de 31 de agosto de 2016, em que um colaborador da Super Bock transmite à Teles & Filhos que: “*Ficou acordado com o cliente manter os 33% desconto no barril TP, mas no vinho e na sangria alterar para 20%. No barril TR ficou acordado 40%*” (fls. 708 do Processo).
766. Constam do processo muitos outros exemplos dos factos que acabam de descrever-se, designadamente os documentos Unicer3525 de 19 de maio de 2006, Unicer3648 de 15 de maio de 2006, Unicer3655 de 31 de maio de 2006, Unicer3707 de 30 de junho de 2006, Unicer3649 de 27 de julho de 2006, Unicer3502 de 21 de junho de 2007, Unicer2349 de 4 de março de 2008, Unicer3672 de 19 de março de 2008, Unicer3653 de 28 de maio de 2008, Unicer3708 de 29 de agosto de 2008, Unicer2416 de 19 de janeiro de 2009, Unicer2404 de 30 de março de 2009¹⁹⁹, Unicer2334 de 5 de outubro de 2009²⁰⁰, Unicer2354 de 30 de abril de 2009, Unicer2357 de 25 de maio de 2010, Unicer2424 de 31 de março de 2010²⁰¹, Unicer2415 de 18 de maio de 2010, Unicer2347 de 15 de outubro de 2010²⁰², Unicer2371 de 29 de outubro de 2010²⁰³, Unicer2358 de 3 de julho de 2010²⁰⁴, Unicer3581 de 17 de dezembro de 2010²⁰⁵, Unicer2657 de 16 de dezembro de 2010²⁰⁶, Unicer2672 de 1 de março de 2010²⁰⁷, Unicer3716 de 31 de março

¹⁹⁹ O documento Unicer2404 inclui-se na conversação n.º 34 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²⁰⁰ O documento Unicer2334 inclui-se na conversação n.º 32 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²⁰¹ O documento Unicer2424 inclui-se na conversação n.º 37 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²⁰² O documento Unicer2347 inclui-se na conversação n.º 92 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²⁰³ O documento Unicer2371 inclui-se na conversação n.º 94 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²⁰⁴ O documento Unicer2358 inclui-se na conversação n.º 22 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²⁰⁵ O documento Unicer3581 inclui-se na conversação n.º 47 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²⁰⁶ O documento Unicer2657 inclui-se na conversação n.º 59 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²⁰⁷ O documento Unicer2672 inclui-se na conversação n.º 27 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

de 2011, Unicer3772 de 26 de outubro de 2011, Unicer4236 de 17 de outubro de 2011, Unicer2656 de 6 de outubro de 2011, Unicer2374 de 1 de março de 2011²⁰⁸, Unicer2375 de 31 de agosto de 2011²⁰⁹, Unicer2095 de 23 de janeiro de 2012, Unicer2125 de 30 de abril de 2012, Unicer2126 de 10 de julho de 2012, Unicer2130 de 29 de fevereiro de 2012²¹⁰, Unicer2145 de 16 de agosto de 2012, Unicer2146 de 25 de setembro de 2012, Unicer35 de 29 de março de 2012²¹¹, Unicer2133 de 13 de fevereiro de 2012, Unicer4 de 4 de junho de 2012, Unicer10 de 19 de março de 2012²¹², Unicer17 de 5 de novembro de 2012²¹³, Unicer2151 de 4 de setembro de 2012²¹⁴, Unicer2461 de 4 de abril de 2012²¹⁵, Unicer2166 de 28 de maio de 2012²¹⁶, Unicer2203 de 8 de julho de 2012²¹⁷, Unicer2279 de 31 de outubro de 2012²¹⁸, Unicer2251 de 4 de junho de 2012, Unicer2285 de 13 de março de 2012, Unicer2303 de 29 de novembro de 2012, Unicer2128 de 15 de março de 2012²¹⁹, Unicer2442 de 24 de maio de 2012²²⁰, Unicer2507 de 29 de novembro de 2012²²¹, Unicer2443 de 5 de novembro de 2012, Unicer2444 de 8 de outubro de 2012, Unicer4039 de 11 de junho de 2012, Unicer2438 de 7 de junho de 2012²²², Unicer2455 de 25 de janeiro de 2012²²³, Unicer2314 de 31 de agosto de 2012, Unicer2325 de 17 de fevereiro de 2012, Unicer2496 de 24 de maio de 2012, Unicer3778

²⁰⁸ O documento Unicer2374 inclui-se na conversação n.º 23 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²⁰⁹ O documento Unicer2375 inclui-se na conversação n.º 95 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²¹⁰ O documento Unicer2130 inclui-se numa conversação considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²¹¹ O documento Unicer35 inclui-se na conversação n.º 73 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²¹² O documento Unicer10 inclui-se na conversação n.º 70 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²¹³ O documento Unicer17 inclui-se na conversação n.º 71 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²¹⁴ O documento Unicer2151 inclui-se na conversação n.º 85 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²¹⁵ O documento Unicer2461 inclui-se na conversação n.º 15 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²¹⁶ O documento Unicer2166 inclui-se na conversação n.º 12 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²¹⁷ O documento Unicer2203 inclui-se na conversação n.º 52 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²¹⁸ O documento Unicer2279 inclui-se na conversação n.º 88 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²¹⁹ O documento Unicer2128 inclui-se na conversação n.º 20 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão. Cf., sobre o mesmo assunto, o documento Unicer2321.

²²⁰ O documento Unicer2442 inclui-se na conversação n.º 9 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²²¹ O documento Unicer2507 inclui-se na conversação n.º 56 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²²² O documento Unicer2438 inclui-se na conversação n.º 40 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²²³ O documento Unicer2455 inclui-se na conversação n.º 55 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

de 26 de janeiro de 2012²²⁴, Unicer24 de 15 de outubro de 2013, Unicer65 de 10 de novembro de 2013, Unicer66 de 8 de agosto de 2013, Unicer3871 de 6 de junho de 2013²²⁵, Unicer3746 de 2 de abril de 2013²²⁶, Unicer3867 de 14 de outubro de 2013, Unicer3770 de 5 de agosto de 2013²²⁷, Unicer2532 de 1 de março de 2013, Unicer3769 de 29 de maio de 2013, Unicer3638 de 15 de janeiro de 2014, Unicer3 de 5 de maio de 2014²²⁸, Unicer3771 de 15 de fevereiro de 2014²²⁹, Unicer425 de 22 de julho de 2014, Unicer2585 de 7 de março de 2014, Unicer2546 de 14 de agosto de 2014²³⁰, Unicer3767 de 22 de julho de 2014²³¹, Unicer2583 de 7 de outubro de 2014²³², Unicer2046 de 29 de junho de 2015, Unicer46 de 11 de maio de 2015²³³, Unicer2693 de 14 de outubro de 2015, Unicer3813 de 2 de novembro de 2015, Unicer3788 de 7 de março de 2015²³⁴, Unicer3830 de 14 de abril de 2015²³⁵, Unicer2601 de 26 de junho de 2015, Unicer2613 de 2 de setembro de 2015, Unicer3953 de 9 de setembro de 2015, Unicer3736 de 14 de julho de 2016, Unicer2624 de 8 de junho de 2016, Unicer3723 de 30 de setembro de 2016²³⁶, Unicer3808 de 4 de abril de 2016²³⁷, Unicer3841 de 5 de dezembro de 2016²³⁸, Unicer2719 de 12 de outubro de 2016²³⁹, Unicer3737 de 14 de julho de 2016²⁴⁰,

²²⁴ O documento Unicer3778 inclui-se numa conversação considerada relevante para efeitos de prova no processo, que inclui ainda o documento Unicer2489.

²²⁵ O documento Unicer3871 inclui-se na conversação n.º 30 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²²⁶ O documento Unicer3746 inclui-se na conversação n.º 3 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²²⁷ O documento Unicer3770 inclui-se na conversação n.º 100 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²²⁸ O documento Unicer3 inclui-se na conversação n.º 129 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²²⁹ O documento Unicer3771 inclui-se na conversação n.º 41 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²³⁰ O documento Unicer2546 inclui-se na conversação n.º 101 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²³¹ O documento Unicer3767 inclui-se na conversação n.º 18 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²³² O documento Unicer2583 inclui-se na conversação n.º 58 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²³³ O documento Unicer46 inclui-se na conversação n.º 74 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²³⁴ O documento Unicer3788 inclui-se na conversação n.º 63 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²³⁵ O documento Unicer3830 inclui-se na conversação n.º 126 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²³⁶ O documento Unicer3723 inclui-se na conversação n.º 46 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²³⁷ O documento Unicer3808 inclui-se na conversação n.º 64 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²³⁸ O documento Unicer3841 inclui-se na conversação n.º 106 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²³⁹ O documento Unicer2719 inclui-se na conversação n.º 108 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²⁴⁰ O documento Unicer3737 inclui-se na conversação n.º 62 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

Unicer3843 de 2 de agosto de 2016²⁴¹, Unicer3721 de 2 de novembro de 2016, Unicer3722 de 30 de setembro de 2016, Unicer3724 de 30 de agosto de 2016, Unicer3727 de 29 de abril de 2016, Unicer3735 de 5 de julho de 2016, Unicer3743 de 3 de outubro de 2016, Unicer3801 de 9 de maio de 2016, Unicer3802 de 2 de março de 2016, Unicer3803 de 5 de fevereiro de 2016, Unicer3804 de 7 de junho de 2016, Unicer3807 de 4 de novembro de 2016, Unicer4071 de 5 de fevereiro de 2016²⁴², Unicer3995 de 23 de janeiro de 2017, Unicer2329 de 6 de janeiro de 2017 e Unicer3720 de 1 de janeiro de 2017.

IV.4.6.1 *Pronúncia dos Visados*

767. A respeito da fixação dos preços de revenda por meios indiretos, os Visados reiteram o argumento de que a AdC interpreta os documentos juntos aos autos de forma errada, reforçando a sua tese principal de que a Super Bock não fixa nenhum tipo de condição comercial aplicável à revenda, seja preço, seja desconto, e que qualquer preço ou desconto comunicado aos distribuidores corresponde a uma mera recomendação²⁴³.
768. Neste sentido, os Visados garantem que os distribuidores sempre foram livres de determinar as suas próprias condições comerciais de revenda, bem como a respetiva margem de distribuição.
769. Reiteram ainda os Visados o argumento de que até ao início de 2015, os distribuidores reportavam à Super Bock preços médios globais de revenda, apenas para efeitos do regime de “reposições”, no âmbito do qual a Super Bock participava um determinado nível máximo de desconto, independentemente dele ser ou não efetivamente passado ao mercado pelos distribuidores.
770. Segundo a Visada, esta política de formação de preços tinha o intuito de reforçar a competitividade na revenda e de facilitar a negociação comercial com os distribuidores, uma vez que esta era a política que eles próprios adotavam na revenda.
771. A Visada esclarece ainda que esta política de formação de preços era potenciadora de preços mais baixos, podendo os distribuidores, em todo o caso, praticar os preços que

²⁴¹ O documento Unicer3843 inclui-se na conversação n.º 127 considerada relevante para efeitos de prova no processo, melhor identificada no Anexo 1 à presente Decisão.

²⁴² Cf., sobre o mesmo assunto, o documento Unicer4276 (duplicado do Unicer4071).

²⁴³ Cf. PNI Super Bock, capítulo IV.C.e); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.C.e); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo III.C.e); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.C.e); Cf. PNI [Diretor - SBB], capítulo III.C.e). Os Visados [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] não se pronunciam quanto às imputações de carácter geral constantes da Nota de Ilícitude.

entendessem, incluindo preços abaixo dos preços que resultavam da comparticipação adicional pela Super Bock.

772. Segundo a Visada, o mercado cervejeiro português caracteriza-se por uma reduzida diferença entre custos de produção e preços de mercado que faz com que o objetivo principal das empresas seja obter quota de mercado através da venda em quantidade, o que só será possível mediante uma política de preços baixos.
773. Para além disso, os Visados alegam que a AdC desvirtuou e deturpou a política comercial de descontos da Super Bock, com o intuito de lhe imputar uma conduta anti concorrencial, carecendo as suas conclusões de verdadeira fundamentação.

IV.4.6.2 *Apreciação da Autoridade*

774. Analisada a Pronúncia dos Visados em confronto com a globalidade da prova, em particular os documentos descritos em maior detalhe na presente Decisão, a AdC conclui pela improcedência da impugnação quanto à matéria de facto que subjaz à fixação dos preços de revenda por meios indiretos.
775. Nos capítulos IV.4.2, IV.4.3 e IV.4.4 da presente Decisão, a AdC já teve oportunidade de fundamentar a sua conclusão de que a Super Bock fixa condições comerciais aplicáveis à revenda, incluindo preços e descontos, impondo-as diretamente aos distribuidores com uma advertência sobre o seu carácter obrigatório (oralmente e por escrito, em várias mensagens de correio eletrónico que constam do acervo probatório)²⁴⁴.
776. Quanto ao aspeto de a fixação e imposição de descontos aos distribuidores resultar indiretamente na fixação dos preços de revenda, não vislumbra a AdC em que medida pode a sua interpretação dos documentos probatórios estar errada ou ter desvirtuado ou deturpado a política comercial da Super Bock. Senão, vejamos:
777. Relativamente ao documento Unicer2002, cujo teor revela que a Super Bock está a desenvolver vários projetos, incluindo para a gestão da política de preços intercanais e para o desenvolvimento de uma lógica de parceria com os distribuidores, no âmbito do qual foi apresentado um modelo de remuneração dos distribuidores que pressupõe que o desconto em fatura ao distribuidor corresponda ao preço de venda ao retalho

²⁴⁴ Cf. parágrafos 527 a 561 da presente Decisão.

pretendido pela Super Bock, a Visada limita-se a alegar que a leitura da AdC está errada, sem avançar uma interpretação alternativa.

778. Relativamente à descrição do mecanismo de formação do preço de compra pelos distribuidores à Super Bock e à constatação de que as condições e os termos de venda aplicáveis aos distribuidores são os que constam de faturas e *emails*, a Visada alega que a descrição da AdC é deturpada e não é verdadeira; não obstante, os esclarecimentos prestados na audição oral confirmam as várias etapas enunciadas na presente Decisão²⁴⁵, que a Super Bock vai comunicando alterações à sua tabela de preços²⁴⁶, à qual se aplica os descontos que constam das faturas²⁴⁷, sendo que o desconto de ciclo é comunicado mensalmente aos distribuidores²⁴⁸.
779. Relativamente ao documento Unicer3659, cujo teor revela que se o distribuidor quiser garantir uma determinada margem, terá que respeitar os descontos máximos indicados pela Super Bock, a Visada limita-se a alegar que a leitura da AdC está errada, sem avançar uma interpretação alternativa.
780. Relativamente aos documentos Unicer2331 e Unicer2335, a Visada alega tratarem-se de descontos concedidos pela Super Bock ao distribuidor; não obstante, a linguagem utilizada no documento é muito clara e revela que o distribuidor está obrigado a aplicar na revenda os descontos máximos indicados, com o intuito de garantir um PVP de 0,319€ (na primeira mensagem) e um PVP de 0,29€ (na segunda mensagem), ficando a diferença a dever-se à necessidade de alinhar o PVP nos vários canais de distribuição (vendas diretas, rede de distribuidores e Cash & Carry).
781. Relativamente ao teor das mensagens de correio eletrónico juntas aos autos a fls. 750 a 788 do Processo, enviadas ou reencaminhadas por colaboradores da Super Bock ao distribuidor Teles & Filhos, a Visada qualifica a interpretação da AdC de "arbitrariedade conclusiva", considerando que não é possível inferir nenhum tipo de obrigação que incida sobre os distribuidores, tratando-se apenas de descontos concedidos aos próprios distribuidores.
782. Não obstante, decorre com muita clareza da linguagem utilizada nas referidas mensagens, bem como do contexto associado a cada uma delas, que a Super Bock

²⁴⁵ Cf. páginas 10-13, 57-59, 92-93, 135-136 e 161-162 da transcrição da audição oral.

²⁴⁶ Cf. páginas 10 e 57 da transcrição da audição oral.

²⁴⁷ Cf. página 93 da transcrição da audição oral.

²⁴⁸ Cf. páginas 58, 59 e 93 da transcrição da audição oral.

começa por definir internamente os preços que pretende ver implementados nos vários canais de distribuição, em função dos quais determina o posicionamento de descontos necessário para atingir os referidos preços, que comunica aos distribuidores numa base mensal, alertando para o seu caráter obrigatório.

783. Neste sentido, releia-se a mensagem de correio eletrónico transcrita nos parágrafos 474 e 625 da presente Decisão (fls. 759 e 760 do Processo):

“Hoje em conversa com alguns de vós percebi que há algumas dúvidas quanto a descontos a praticar, o que é Horeca P.V.P.R. e qual o respectivo desconto a dar, o que é Horeca Net Net e qual o respectivo desconto a dar. Assim sendo, passo a esclarecer:

1 - Horeca P.V.P.R – Preço a praticar no canal Horeca, já com IEC e s/ IVA;

2 - Horeca Net Net – Preço mais baixo que deve ser praticado no canal Horeca, já com IEC e s/ IVA;

Assim sendo, construi uma tabela para vos apoiar na passagem de informação aos distribuidores e para vos orientar nos descontos a praticar ao mercado.

«Tabelas PVP e PVPR completas.xls.» [...]

Nos casos em que os Distribuidores não entregarem as respectivas listagens (das vendas ao mercado e à revenda), não haverá lugar a reposições. Sem utilizar este documento, uma vez que é confidencial, deverão vocês informar por escrito, as condições (descontos, preços Net, acções cruzadas, etc.) a praticar em cada mês ou período de vendas, para que no caso de algum o desrespeitar, nós fazemos o respectivo acerto, e não vamos pagar além do que estipulamos”.

784. A mensagem de correio eletrónico interna constante de fls. 770 do Processo, que é reencaminhada para o ex-distribuidor Teles & Filhos, em que se lê:

“E vamos ter atenção aos descontos na rua.

É para cumprir os posicionamentos já enviados por mim”.

785. A mensagem de correio eletrónico transcrita nos parágrafos 468, 500, 574 e 626 da presente Decisão (fls. 772 e 773 do Processo):

“[c]omo será já do conhecimento geral, a nossa principal concorrente aumentou a Tabela de preços. Assim sendo e no seguimento da estratégia de subida [de] preços, vamos proceder a um ajuste das nossas condições a praticar na rua. Como tal, junto

envio-vos a nova tabela de condições máximas (preços mínimos) a praticar nas várias situações.

Também tal como já falámos o controlo de custos deve ser uma prioridade para todos nós (sendo que em Setembro, descambou), pelo que todos vós devem ser rigorosos na verificação das condições praticadas no mercado e revenda.

Caso estas condições não estejam a ser respeitadas (salvo autorização Unicer), deverão vocês "penalizar" os não cumpridores, "cortando" as reposições das referências em que as condições não sejam respeitadas.

Não há excepções, a política de preços é da Unicer e não podem os Distribuidores fazer o que bem lhes apetecer."

786. E, por último, a mensagem de correio eletrónico transcrita no parágrafo 478 da presente Decisão (fls. 763 do Processo):

"Aqui vai os preços de revenda, e proibido fazer mais descontos que estes pois no final do mês vai ser preciso comparar com facturas."

787. Neste contexto, cumpre ainda apreciar o argumento dos Visados de que é falsa a conclusão da AdC de que a Super Bock negociava diretamente com os clientes dos distribuidores condições comerciais de revenda, argumentando que as transcrições constantes dos parágrafos 759 a 765 da presente Decisão não o demonstram, referindo-se apenas a descontos que a própria Visada está disposta a conceder.

788. Do ponto de vista da AdC, a linguagem utilizada na mensagem de 09.11.2010 (Cf. parágrafo 759 da presente Decisão) é muito clara no sentido de revelar que a Super Bock está a indicar ao distribuidor DSB os preços a que este vai revender e faturar diretamente Água das Pedras ao seu cliente Sociedade de Refrigerantes Baía Lda.

■ A linguagem utilizada na mensagem de 30.12.2010 (Cf. parágrafo 760 da presente Decisão) é muito clara no sentido de revelar que a Super Bock está a indicar ao distribuidor Teles & Filhos os preços a que este vai revender e faturar diretamente cerveja Super Bock ao seu cliente ■

790. A linguagem utilizada na mensagem de 27.03.2013 (Cf. parágrafo 761 da presente Decisão) é muito clara no sentido de revelar que a Super Bock está a enviar à DSB um formulário com a proposta comercial que acordou com o cliente do distribuidor D. Sancho Bar – Torres Novas para o fornecimento de bebidas.

791. A linguagem utilizada na mensagem de 24.03.2014 (Cf. parágrafo 762 da presente Decisão) é muito clara no sentido de revelar que a Super Bock visitou o cliente do distribuidor Booze, indicando agora ao distribuidor quais as ofertas comerciais que deve apresentar.
792. A linguagem utilizada na mensagem de 28.03.2014 (Cf. parágrafo 763 da presente Decisão) é muito clara no sentido de revelar que a Super Bock está a indicar à DSB a proposta comercial, incluindo o montante do desconto, que este deve apresentar ao seu cliente Camara Municipal do Entroncamento.
793. A linguagem utilizada na mensagem de 03.08.2016 (Cf. parágrafo 764 da presente Decisão) é muito clara no sentido de revelar que a Super Bock está a indicar ao distribuidor Teles & Filhos que deverá passar a conceder o desconto de 40% na revenda ao seu cliente Cafeteria Alentejana, com o intuito de debelar as investidas da concorrência.
794. Por fim, a linguagem utilizada na mensagem de 31.08.2016 (Cf. parágrafo 765 da presente Decisão) é muito clara no sentido de revelar que a Super Bock está a indicar à Teles & Filhos os descontos que acordou com o cliente do distribuidor - Restaurante O Cantinho do Lagareiro, na sequência de uma visita para instalação de uma máquina.
795. No mesmo sentido das mensagens transcritas, relembrem-se as declarações do distribuidor **[Representante Legal do Distribuidor]** (representante legal do Distribuidor **[Distribuidor]** e ex-colaborador da Super Bock) na audição oral:

"[n]ós temos uma pessoa que dá apoio diário à minha empresa, não é residente, mas é quase, ou seja, dá apoio diário para tudo aquilo que é necessário" (Cf. página 28 da transcrição da audição oral)

"[s]e é preciso um pouco mais de competitividade ou não, analisar os próprios clientes do distribuidor em conjunto com ele, como é que as coisas funcionavam" (Cf. página 35 da transcrição da audição oral)

*"Ou seja, todo o tipo de apoios que são necessários na relação que existe entre a **[Distribuidor]**, como é um distribuidor que tem alguma dimensão, tem uma necessidade mais próxima de fazer... a título de exemplo, falta-nos uma nota de crédito ou falta-nos fazer um formulário, uma instalação que está atrasada, é preciso que um cliente, em vez de ser instalado na segunda, seja instalado na quarta, porque houve uma alteração e houve um atraso numa obra. Este tipo de apoio que é quase diário, que*

é muito intenso, há este tipo de apoio. Isto é uma vertente. Depois há uma outra vertente de desenvolvimento de negócio que é, no fundo, tentar, [Segredo de Negócio – Estratégia Comercial]. Nós hoje vendemos 100, temos ambição de vender 110, como é que nós conseguimos apoiar o distribuidor, ou como é que eles me apoiam a mim para nós conseguirmos evoluir no mercado, ganhar posição à concorrência e afins. E aquilo que lhe estava a dizer, ou seja, [Segredo de Negócio – Relações Comerciais com Distribuidores], que é a pessoa que é responsável pela equipa comercial e, no fundo, tentam negociar melhor os pontos de venda que são nossos, potenciando negócio, conquistar novas posições no mercado, desenvolver determinadas situações que vão ter acréscimo no negócio. No fundo, acaba por ser um bocadinho isto. Resumindo, acaba por ser isto”. (Cf. página 39 da transcrição da audição oral)

“No caso dos distribuidores há sempre aqui a envolvimento do distribuidor e do gestor de mercado na negociação do ponto de venda. Qualquer ela que seja, ok?” (Cf. página 36 da transcrição da audição oral).

796. Refira-se apenas, por fim, que a Visada nada diz quanto aos documentos descritos nos parágrafos 742 a 754 da presente Decisão.

797. Por tudo quanto ficou dito, volta a AdC a constatar que não vislumbra em que medida pode a sua interpretação dos documentos probatórios estar errada ou ter desvirtuado a política comercial da Super Bock, reafirmando a sua conclusão de que a política de descontos da Super Bock contribui para, indiretamente, fixar os preços de revenda.

IV.5 Envolvimento dos membros do conselho de administração da Super Bock

798. A globalidade da prova analisada no presente caso revela que o órgão de administração da Super Bock está diretamente envolvido nos comportamentos descritos nos capítulos precedentes.

799. Por exemplo, o documento descrito no parágrafo 742 da presente Decisão refere expressamente que a ação de reposicionamento (fixação) do preço de revenda que está a ser imposta ao distribuidor, através da mensagem de correio eletrónico constante desse mesmo documento, será avaliada diretamente pela administração da Super Bock (Cf. documento Unicer2131).

800. Também o documento descrito no parágrafo 572 da presente Decisão revela o conhecimento dos órgãos de administração das empresas envolvidas (Cf. documento Unicer3499).
801. Mais em concreto, nos termos que se detalham de seguida, a Autoridade dispõe de um conjunto de elementos de prova que revelam indícios suficientemente graves, precisos e concordantes de que os administradores a seguir identificados desempenharam um papel ativo na prática da infração *sub judice*, dado que, para além de terem conhecimento direto sobre os comportamentos *supra* descritos, estabeleciam as diretrizes de acordo com as quais a prática de fixação de preços de revenda era implementada, não tendo, em contrapartida, adotado nenhum comportamento para lhes pôr termo.

IV.5.1 [Administrador - SBB]

802. O nome do Visado [Administrador - SBB] surge diretamente associado a 49 documentos considerados relevantes para efeitos de prova no processo, designadamente os documentos Unicer17, Unicer18, Unicer47, Unicer72, Unicer1899, Unicer1981, Unicer2163, Unicer2164, Unicer2165, Unicer2166, Unicer2188, Unicer2194, Unicer2253, Unicer2255, Unicer2279, Unicer2297, Unicer2429, Unicer2454, Unicer2461, Unicer2479, Unicer2490, Unicer2507, Unicer2509, Unicer2510, Unicer2512, Unicer2513, Unicer2534, Unicer3136, Unicer3158, Unicer3135, Unicer3577, Unicer3580, Unicer3630, Unicer3698, Unicer3623, Unicer3624, Unicer3628, Unicer3635, Unicer3639, Unicer3699, Unicer3717, Unicer3745, Unicer3746, Unicer3775, Unicer3776, Unicer3866, Unicer3872, Unicer3894 e Unicer3998.
803. Em concreto, o documento Unicer17 indicia que [Administrador - SBB], à data vogal do conselho de administração da Super Bock, teve conhecimento direto de que existiu (pelo menos) uma reunião de alinhamento de preços de vários produtos comercializados pela Super Bock, em que foram fixados os preços de revenda para o mês de novembro de 2012, preços esses que seriam impostos à rede de distribuidores com recurso à imposição de descontos *extra-ciclo*.
804. No referido documento Unicer17 pode ler-se:

From: [REDACTED]
Sent: sexta-feira, 26 de Outubro de 2012 18:23
To: [REDACTED]
Cc: [REDACTED]
Subject: Matriz de Preços de Cerveja - PVR para Novembro
Importance: High

Na sequência da reunião de alinhamento de preços segue em anexo a matriz de PVR's acordados.

Na SB Original já estão reflectidos os preços definidos para 1 de Dezembro. Ficou acordado que a transição será gerida com o recurso do extra-cido.

No caso da Rede, vou traduzir os preços em descontos e depois reenvio.

805. De acordo com o conteúdo do documento Unicer18, a mesma situação terá ocorrido relativamente ao mês de junho de 2012, podendo ler-se no referido documento:

From: [REDACTED]
Sent: sexta-feira, 18 de Maio de 2012 18:05
To: [REDACTED]
Cc: [REDACTED]
Subject: Matriz de PVR Cerveja - Junho
Importance: High

Boa Tarde,

Conforme alinhado com o Marketing, enviamos PVR's da Categoria de Cervejas para o próximo mês de Junho.

Estamos a subir o preço em SB Original e, nesta fase, decidimos alinhar as outras sub-marcas pelo preço de SB Original. Consideramos como excepção Carlsberg e Cristal. No entanto, é importante fazermos um acompanhamento de mercado e do posicionamento da concorrência para não perdemos competitividade nos vários segmentos.

Qualquer questão estou ao dispor.

Com os melhores cumprimentos,

[REDACTED]
on trade - operações centralizadas

806. O documento Unicer47 indicia que, mais do que ter conhecimento direto, nos meses de abril e maio de 2012, é [Administrador - SBB] quem transmite diretamente à equipa de vendas da Super Bock os preços fixos de revenda para o mercado doméstico, podendo ler-se no referido documento:

From: [REDACTED]
Sent: 3 de Abril de 2012 11:53
To: [REDACTED]
Cc: [REDACTED]
Subject: Preços Abril
Importância: High

Bom dia a todos,

Após o esforço de todos ao longo do mês de Março, é fundamental consolidar os preços praticados nas TRs desde já e ao longo do mês de Abril.

Hoje, 3 de Abril devemos estar posicionados nos seguintes PVR's:

TR33cl: 34 cêntimos;

TR20cl pull-off: 31 cêntimos;

TR20cl coroa: 29 cêntimos;

Qualquer situação não conforme deve ser corrigida com urgência – sei que estamos a trabalhar activamente no sentido de resolver as muito poucas excepções.

NÃO VAMOS DAR QUALQUER PASSO ATRÁS – não serve de argumento "o que o outro fez".

É da vossa responsabilidade a defesa do resultado da Unicer no mercado doméstico. Agradeço a todos a Máxima Prioridade e Urgência dada a esta matéria.

Um abraço,

[REDACTED]

From: [REDACTED]
Sent: 3 de Abril de 2012 11:03
To: [REDACTED]
Cc: [REDACTED]
Subject: RE: Preços Abril / Preços Maio

Bom dia [REDACTED]

Tal como já acordado com a [REDACTED] para Maio os preços são:

TR33: 0,36 cêntimos

TR20 pull-Off: 0,31 cêntimos

TR20 coroa: 0,30 cêntimos

Devem ser implementados de hoje a oito dias (dia 1 de Maio).

807. Mais do que ter desempenhado um papel ativo na fixação de preços de revenda, os elementos de prova indiciam que [Administrador - SBB] incentivava a equipa comercial da Super Bock a adotar uma determinada postura perante os distribuidores, instruindo-a no sentido de forçar a subida dos preços nos vários canais de distribuição e o alinhamento dos preços no mercado.

808. É o que resulta do documento Unicer3998, em que o nome de [Administrador - SBB] é expressamente mencionado, podendo ler-se:

From: [Redacted]
Sent: terça-feira, 10 de Abril de 2012 11:23
To: [Gestor de mercado - SBB]; [Gestor de área rede distribuição - SBB]; [Gestor de área rede - SBB]; [Gestor de área - SBB]; [Gestor de área rede - SBB]; [Gestor de área rede distribuição - SBB]; [Gestor de área rede distribuição - SBB]
Cc: [Manager rede de distribuição - SBB]; [Manager vendas diretas - SBB]; [Redacted]
Subject: FW: Síntese 09.04

Meus caros,

As vendas começam ameaçar desgracia, tento sempre evitar de escrever algo num determinado mês, mas vocês não me deixam alternativa, relembro a necessidade de fazer o orçamento e a margem, o último mail do [Redacted] foi esclarecedor sobre o que deve acontecer com preços.

Reforço a ideia que já vos transmiti, ou o volume dá mais margem absoluta ou tem que vir da subida de preços, infelizmente os nossos "concorrentes" internos, embora com net inferior tem conseguido alavancar volume e aumentar a margem absoluta..... embora está claro que o mais relevante é subir preços.

Algumas sugestões:

- Forçar volume em Barril
- Subir preços de TR para os [<1€ na 0,33TR e para [<1€ na 0,20TR ou manter os [<1€ e [<1€ e fazer igual a 2011
- Subir preços de [Segredo de negócio - Política de preços] , melhorar o mix a favor da TR
- Fazer algum volume em TP mas com desconto máximo de [35-45%]
- Precisamos de volume em Barril de refrigerantes e Vin
- Na [Segredo de negócio] vender mais 0,33Pet e 0,3Pet em detrimento de outras referencias, nomeadamente garraão.

Tenho consciência de quanto difícil está o mercado, mas também sei que o nosso concorrente está muito mais calmo que no passado recente, espero não ter que andar constantemente com este discurso e que comecem aparecer resultados, se o mercado não cresce é preciso ter a nossa actividade focada em ganhar espaço ao nosso concorrente.

809. O documento Unicer1899, transcrito no parágrafo 632 da presente Decisão, fornece o mesmo tipo de indícios, de forma ainda mais explícita, dado que a mensagem de correio eletrónico que dele consta é escrita e enviada diretamente pelo próprio [Administrador - SBB].

IV.5.1.1 Pronúncia do Visado

810. Tendo sido notificado, mediante Nota de Ilícitude, da existência de uma possibilidade razoável de contra ele vir a ser proferida uma decisão condenatória, veio o Visado contestar a factualidade que lhe é imputada, bem como as conclusões da AdC, nos termos que se seguem²⁴⁹:

- (i) A Nota de Ilícitude padece de falta de fundamentação, dado que no parágrafo 291 menciona-se que o nome do Visado surge diretamente associado a 49 documentos considerados relevantes para efeitos de prova no processo, quando apenas relativamente a cinco desses documentos se refere expressamente quais as infrações que lhes estão insitas;

²⁴⁹ Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.C.

- (ii) Em trinta e três desses documentos, que correspondem na íntegra a mensagens de correio eletrónico, o Visado não foi emissor ou recetor, estando unicamente em conhecimento (vulgo "CC");
- (iii) A AdC faz uma interpretação errada dos documentos Unicer17 e Unicer47, na medida em não constituem mais do que mensagens internas, cujo conteúdo reflete a tensão existente entre as equipas do *on-trade* e do *off-trade* da própria Super Bock (e entre os membros de cada equipa) em matéria de definição de preços a praticar pela própria Super Bock;
- (iv) O documento Unicer1981 não compreende nenhum tipo de infração, na medida em que não constitui mais do que uma mensagem relativa ao volume de negócios, que nada tem que ver com as imputações jusconcorrenciais em causa;
- (v) A AdC erra na determinação da matéria de facto dada como provada, na parte em que afirma que o nome do Visado está "diretamente" associado aos documentos Unicer3717 e 3998, considerando que nas referidas comunicações é apenas mencionado o seu nome, sem que este seja parte das mesmas;
- (vi) Relativamente aos documentos Unicer3698 e Unicer3699, não existe qualquer referência direta ou indireta ao Visado;
- (vii) No parágrafo 299, refere-se que o Visado *"teve uma participação ativa nos comportamentos descritos na presente Nota de Ilícitude"*, sem se discriminar quais os comportamentos concretamente em causa;
- (viii) A Nota de Ilícitude padece de uma contradição insanável entre a fundamentação constante dos parágrafos 291 a 296 e a conclusão ínsita no parágrafo 568;
- (ix) A Nota de Ilícitude padece de uma contradição insanável que decorre da utilização da expressão *"além do mais"* no parágrafo 568, considerando que não são invocados fundamentos de facto que a sustentem;
- (x) Com relação ao Visado, o documento com a data mais antiga é de novembro de 2011 (Unicer3717) e o documento com a data mais recente é de fevereiro de 2014 (Unicer1981), pelo que a duração da infração que lhe é imputada deve limitar-se a

esse período, caso a impugnação da relevância probatória dos referidos documentos for julgada improcedente²⁵⁰.

IV.5.1.2 *Apreciação da Autoridade*

811. Independentemente da relevância probatória dos documentos associados ao nome do Visado e da sua eventual adequação para fundamentar o seu envolvimento direto na infração *sub judice*, a AdC constata que o procedimento contraordenacional se encontra efetivamente extinto para o Visado.
812. Não obstante a AdC entender que se mantém a relevância probatória do documento Unicer1981 para o processo, o argumento (iv) de defesa afigura-se parcialmente procedente a favor do Visado.
813. Na realidade, o documento Unicer1981 não se trata de uma simples mensagem sobre volume de negócios, mas sim de uma conversa interna em que são analisadas e discutidas as vendas nos vários canais de distribuição e o impacto que os preços de revenda estão a ter no preço mínimo no mercado, salientando-se a importância de um alinhamento e avançando-se com a estratégia de reposicionar o nível dos descontos, com o intuito de baixar preço ou "*umentar competitividade no Horeca*".
814. Contudo, a AdC constata que o Visado [Administrador - SBB] surge como destinatário apenas no primeiro *email* da cadeia de mensagens, não sendo possível comprovar que teve conhecimento ou intervenção direta na conversa que se seguiu e que fundamenta a relevância probatória associada ao documento.
815. Neste sentido, o documento mais recente com relevância probatória para a eventual imputação da infração ao Visado data de 3 de abril de 2013 (Cf. Unicer3136), isto é, mais de cinco anos antes da primeira interpelação de [Administrador - SBB] como Visado no Processo, o que se traduz na prescrição do procedimento contraordenacional, nos termos da alínea *b*) do n.º 1 do artigo 74.º da Lei n.º 19/2012.
816. A AdC considera, assim, extemporânea a sua apreciação concreta dos factos imputáveis ao Visado, bem como da respetiva contestação, encontrando-se extintas as condições objetivas de punibilidade.

²⁵⁰ Cf. argumentos de defesa (iv) e (v) *supra*.

IV.5.2 [Administrador - SBB]

817. O nome do Visado [Administrador - SBB] surge diretamente associado a 29 documentos considerados relevantes para efeitos de prova no processo, designadamente os documentos Unicer1654, Unicer1655, Unicer1656, Unicer1657, Unicer1998, Unicer2001, Unicer2002, Unicer2003, Unicer2026, Unicer2027, Unicer2029, Unicer2685, Unicer2686, Unicer2691, Unicer2693, Unicer2704, Unicer2705, Unicer2719, Unicer2724, Unicer3931, Unicer3932, Unicer3933, Unicer3934, Unicer3935, Unicer3936, Unicer3937, Unicer3939, Unicer3940 e Unicer3941.
818. Efetivamente, [Administrador - SBB] surge em cópia em muitas conversações consideradas relevantes para efeitos de prova no processo, associadas aos documentos identificados no parágrafo anterior.
819. Por exemplo, o documento Unicer3933 indicia que [Administrador - SBB] tem conhecimento direto dos factos descritos no parágrafo 682 da presente Decisão, dado que estava em cópia na conversação ali descrita sobre a redefinição do conceito de comunicação do vinho Planura em fevereiro/março de 2016.
820. Mas mais do que ter tido conhecimento direto sobre os factos, os elementos de prova indiciam que [Administrador - SBB] desempenhou um papel ativo nos comportamentos descritos na presente Decisão.
821. Por exemplo, o documento Unicer2002 indicia que [Administrador - SBB] (tal como [Diretor - SBB]) esteve presente na reunião realizada em janeiro de 2015 sobre vários projetos da Super Bock em curso, entre os quais, os projetos “Gestão de Canais” e “Partnership for Growth”, em que foi expressamente mencionado o seguinte:

iii) Sobre o projeto “Gestão de Canais”:

“Status:

[...] Foi criada uma área partilhada [...] entre On e Off-Trade onde se está a colocar informação de Folhetos, acompanhamento de preços no mercado H+S e Tradicionais e preços mínimos a praticar.

[...] Foi apresentada a tabela dos SKU’s chave (9SKU’s) do projeto (SB TR 20cl, SB TR 33cl, SB TP 24x20cl, SB TP 24x33cl, SB TP 10x20cl, SB TP 6x33cl, PS TR 25cl, PS TP 6x25cl, PS TP 24x25cl)

[...] Decisões STC:

[...] A proposta do simulador não foi aprovada por ser dinâmico, o objetivo é definir preços fixos. Fazer proposta dos preços mínimos para os 9 SKU's (já mencionados)

[...] Fazer proposta de controlo interno dos preços definidos" (sublinhado da Autoridade).

iv) Sobre o projeto "Partnership for Growth":

"Objectivo: Reforçar valores parceria com os Distribuidores, Promover a eficácia e eficiência regional e Focar na execução.

Status:

[...] Foi apresentado o princípio base do modelo de remuneração dos distribuidores

[...] O desconto em factura deverá reflectir o PVR que pretendemos ter no Mercado" (sublinhado da Autoridade).

822. Deste documento resulta que, pelo menos, parte da administração e da direção comercial da Super Bock reunia no contexto de um *steering group* com o objetivo de trabalhar os referidos projetos e definir a política comercial da empresa, o que passava pela definição de preços fixos de revenda de um conjunto de produtos chave e, a partir daí, pela definição da rentabilidade dos distribuidores, descontos que estes deveriam auferir e sistema de monitorização e controlo para garantir o cumprimento daqueles preços no mercado.
823. Dito de outro modo, a Super Bock não admite que o distribuidor possa determinar autonomamente a sua política comercial.
824. Esta estratégia da Super Bock parece presidir ao modo de comunicação aos distribuidores de preços fixos, mínimos e descontos máximos, monitorização e retaliação, observados nas secções precedentes.
825. O documento Unicer2685 indicia que [Administrador - SBB] também esteve presente nas reuniões realizadas sobre o mesmo assunto, em fevereiro e março 2015, na qualidade de administrador que detém o controlo da atividade da empresa e desempenha um papel transversal de direção, coordenação e supervisão das equipas e respetivos projetos, contribuindo ativamente para a definição das diretrizes de acordo com as quais a estratégia de fixação dos preços de revenda seria implementada.

IV.5.2.1 *Pronúncia do Visado*

826. Tendo sido notificado, mediante Nota de Ilícitude, da existência de uma possibilidade razoável de contra ele vir a ser proferida uma decisão condenatória, veio o Visado contestar a factualidade que lhe é imputada, bem como as conclusões da AdC, nos termos que se seguem²⁵¹:

- (i) A Nota de Ilícitude padece de falta de fundamentação, dado que no parágrafo 301 menciona-se que o nome do Visado surge diretamente associado a 29 documentos considerados relevantes para efeitos de prova no processo, quando apenas relativamente a 3 desses documentos se refere expressamente quais as infrações que lhes estão ínsitas;
- (ii) Os 29 documentos considerados relevantes pela AdC para fundamentar a responsabilidade do Visado dizem respeito, na verdade, a apenas dez conversações distintas;
- (iii) Relativamente a duas dessas conversações (conversações n.ºs 1 e 108), a AdC fez uma interpretação errada dos documentos em que o Visado surge como remetente (Unicer2724 e Unicer2719), cujo conteúdo é absolutamente inócuo e não revela qualquer tipo de infração jusconcorrencial;
- (iv) Para além disso, os documentos associados à conversação n.º 1 espelham uma mera comunicação interna e a expressão “preço mínimo do vinho Planura” foi utilizada apenas para calcular o preço mínimo de venda pela Super Bock aos distribuidores, para além de ser falso que o Visado tenha desenhado, contribuído e sabido de diretrizes subjacentes à alegada fixação de PVP;
- (v) Relativamente a outras duas dessas conversações (conversação n.º 83 e documento Unicer1997), o Visado não intervém sob nenhuma forma nas mensagens de correio eletrónico que lhes estão associadas;
- (vi) Relativamente às seis conversações restantes (conversações n.ºs 16, 50, 82 e 107 e documentos Unicer2685 e Unicer2693), o Visado está apenas “em conhecimento” (“CC”) nas mensagens de correio eletrónico que lhes estão associadas, sendo que o Visado recebe centenas de *emails* por dia que não lê por estar apenas em “CC”;

²⁵¹ Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo III.C.

- (vii) Em todo o caso, os documentos Unicer2002 (conversa o n.º 50) e Unicer2685 não são suscetíveis de demonstrar a interven o do Visado na alegada prática restritiva, tão-pouco o seu eventual conhecimento, sendo que o Unicer2002 não demonstra quaisquer comunica es de preços aos distribuidores e o Unicer2685 refere-se apenas a exercícios e especula es teóricas do foro interno e estratégico da empresa;
- (viii) As conclusões da AdC relativamente à responsabilidade societária e jusconcorrencial do Visado, bem como  defini o da política ou estratégia comercial da Super Bock, são completamente infundadas, esgotando-se em 11 parágrafos infundados e lacônicos;
- (ix) Qualquer infra o a imputar ao Visado deve limitar-se ao período de tempo relativamente ao qual seja possível demonstrar, com recurso a elementos de facto, a convivência do Visado com as práticas em causa.

IV.5.2.2 *Aprecia o da Autoridade*

827. Quanto ao argumento (i) de defesa, a AdC constata não ser verdade que apenas relativamente a três documentos a que o Visado   associado se refira expressamente na Nota de Ilcitude quais as infra es que lhes estão insitas.
828. Na realidade, todos os documentos considerados relevantes para efeitos de prova no processo estão, nos termos explícitos na Nota de Ilcitude e na presente Decisão, associados a uma ou várias etapas da prática jusconcorrencial *sub judice*, individualmente considerados ou por referência  conversa o a que pertencem (Cf. capítulos IV.4.2, IV.4.3, IV.4.4, IV.4.5 e IV.4.6 da presente Decisão).
829. Improcede, assim, o argumento (i) de defesa.
830. Quanto aos argumentos (iii) e (iv) de defesa, a AdC não vislumbra em que medida poderá estar errada a sua interpreta o acerca do conteúdo das conversa es n.ºs 1 e 108, relativamente às quais o Visado surge como remetente em dois documentos (Unicer2724 e Unicer2719).
831. Em primeiro lugar, a linguagem utilizada na conversa o n.º 1 refere expressamente que a Super Bock define PVP médios e PVP mínimos que pretende ver implementados em PdV no canal HORECA (Cf. parágrafos 682 e 702 da presente Decisão).

832. Em segundo lugar, a lista de intervenientes e a troca de mensagens associadas à referida conversa o demonstram que [Administrador - SBB] tinha conhecimento direto sobre o cont odo da conversa o e exercia uma posi o de liderança face   equipa da Super Bock envolvida, designadamente na referida defini o de pre os²⁵².
833. Tal decorre do facto de ser destinatário da mensagem que veicula a ata de uma reunião ocorrida em 11.02.2016, na qual [Administrador - SBB] esteve presente, e do facto de transmitir na mesma conversa o os termos em que pretendia que fossem elaborados os *action points* do projeto (Cf. documentos associados   conversa o n.  1).
834. A linguagem utilizada na conversa o n.  108 refere expressamente que a Super Bock conduziu uma análise   rentabilidade de vinhos engarrafados no Casino Solverde, que   fornecido pelo distribuidor [REDACTED], tendo concluido que seria necessário compartilhar um desconto extra de 5% ao referido distribuidor, para que ele pudesse manter a sua margem e garantir a manuten o do PVR (preço de revenda) pretendido pela Super Bock.
835. [Administrador - SBB] pronuncia-se expressamente sobre o assunto na conversa o (Cf. Unicer2719), escrevendo que a referida análise   *“sempre importante para validar que estamos a vender correctamente os n/produtos”*, e dando instru es   equipa para *“avançar com a negocia o dos casinos com estes referenciais”*.
836. Em conclusão, para além de constituírem um exemplo dos comportamentos imputados   Super Bock nos capítulos precedentes da presente Decis o²⁵³, as conversa es n.  1 e 108 demonstram que [Administrador - SBB] detinha autoridade para exercer o controlo efetivo da área de atividade da Super Bock em que ocorreram os referidos comportamentos.
837. Improcedem, portanto, os argumentos (iii) e (iv) de defesa.
838. Quanto ao argumento (v) de defesa, a AdC constata que efetivamente [Administrador - SBB] não consta da lista de intervenientes associados às conversões n.  83 e Unicer1997, não obstante o seu nome ser expressamente mencionado pelo facto de, como veremos adiante, a propósito das conversa es n.  50 e Unicer2685,

²⁵² O documento Unicer2685, citado no parágrafo 506 da presente Decisão,   bastante elucidativo relativamente   posi o de liderança exercida por [Administrador - SBB] sobre a equipa de vendas na qualidade de administrador com esse mesmo pelouro, em particular no que se refere   defini o de diretrizes que devem guiar a defini o de preços.

²⁵³ Em particular no que se refere aos capítulos da fixa o direta dos PVP e da fixa o dos preços de revenda por meios indiretos (Cf. capítulos IV.4.5 e IV.4.6 da presente Decisão).

[Administrador - SBB] ser o *sponsor* dos projetos da Super Bock discutidos nas mensagens em causa e integrar o *Steering Committee* (comité de decisão) que define as *guidelines* relativas aos referidos projetos.

839. Relativamente ao argumento (vi) de defesa, o Visado alega que "recebia centenas de emails por dia em que estava em C/C, sendo que não lia grande parte dos mesmos por não lhe serem diretamente dirigidos", concluindo que há uma evidente extrapolação da AdC na afirmação de que estes emails estão "diretamente" associados ao Visado.
840. A este respeito, a AdC constata que o facto de o Visado estar em "CC" significa que lhe era dado conhecimento direto do conteúdo dos emails em causa e que o facto de lhe ser dado conhecimento direto sobre os factos que subjazem à prática da infração, é motivo suficientemente atendível para que esta lhe seja diretamente imputada, considerando as funções de administração e a posição de liderança que é por si exercida na área de atividade da Super Bock em que os comportamentos ocorreram, sem que exista um elemento de prova suscetível de demonstrar que o Visado adotou as medidas adequadas a pôr termo aos ditos comportamentos.
841. Naturalmente que a alegação de que o Visado não lia os emails que recebia não poderá colher neste capítulo, que mais não seja, porque a negligência é punível à luz do n.º 3 do artigo 68.º da Lei n.º 19/2012.
842. Quanto ao argumento (vii) de defesa, a AdC discorda da interpretação do Visado sobre o conteúdo das conversações n.º 50 e Unicer2685.
843. O documento Unicer2685 constitui uma mensagem de correio eletrónico que veicula a ata de uma reunião ocorrida no dia 13.02.2015, em que [Administrador - SBB] esteve presente, relativa a vários projetos da Super Bock em curso, designadamente os projetos "Perfect Store", "Gestão de Canais" e "Top Customers".
844. A referida ata revela que, no âmbito dos ditos projetos, foram definidos objetivos, entre os quais, ter o PVP sempre correto nos PdV²⁵⁴, aumentar a rentabilidade global da Super Bock no mercado através da gestão da revenda de e para *on* e *off-trade* e da redução da revenda em volume (logo, através do aumento em valor/preço)²⁵⁵, e definir preços mínimos de revenda, construindo uma proposta de controlo sobre esses preços²⁵⁶.

²⁵⁴ Cf. slide 2 da apresentação em anexo ao documento Unicer2685.

²⁵⁵ Cf. slide 7 da apresentação em anexo ao documento Unicer2685.

²⁵⁶ Cf. slides 9, 10 e 11 da apresentação em anexo ao documento Unicer2685.

845. Para além disso, a referida ata revela que o administrador [Administrador - SBB] é o *sponsor* dos referidos projetos, faz parte do *Steering Committee* (comité de decisão), juntamente com [REDACTED] e [Diretor - SBB], que aprova todos os aspetos relativos aos projetos, incluindo a definição dos preços mínimos de revenda, para além de ter apresentado sugestões concretas no decorrer da dita reunião²⁵⁷.
846. O documento Unicer2002, que integra a conversação n.º 50, veicula a ata relativa a uma reunião do referido *Steering Committee* ocorrida em 22.01.2015 sobre vários projetos da Super Bock em curso, entre os quais os já referidos “*Perfect Store*” e “*Gestão de Canais*”, referindo-se expressamente na dita ata que a Super Bock implementa um modelo de remuneração dos distribuidores, cujo princípio base consiste no facto de o desconto em fatura ao distribuidor refletir o PVR (preço de revenda) pretendido pela Super Bock no mercado (Cf. parágrafos 716 e 777 da presente Decisão e documento Unicer4054).
847. Tal como sucede com a conversação associada ao documento Unicer2685, a intervenção de [Administrador - SBB] na conversação n.º 50 é sobejamente elucidativa relativamente à posição de liderança exercida por [Administrador - SBB] sobre a equipa de vendas (Cf. Unicer2001 e Unicer2003).
848. A AdC conclui, portanto, que as conversações n.º 50 e Unicer2685 constituem exemplos dos comportamentos imputados à Super Bock nos capítulos precedentes da presente Decisão²⁵⁸, para além de revelarem a autoridade exercida por [Administrador - SBB] sobre a área de atividade da Super Bock em que ocorreram os referidos comportamentos.
849. Neste sentido, improcede também o argumento *(vii)* de defesa.
850. Quanto aos argumentos *(ii)*, *(viii)* e *(ix)* de defesa, a AdC começa por constatar que o número de conversações consideradas relevantes para efeitos de prova no Processo e o número de parágrafos que a fundamentação da AdC ocupa para ilustrar o envolvimento do Visado na infração não constituem os critérios decisivos que devem orientar a AdC na apreciação da prova e da eventual responsabilidade do Visado.

²⁵⁷ Cf. slides 5, 8, 11 e 14 da apresentação em anexo ao documento Unicer2685.

²⁵⁸ Em particular no que se refere ao capítulo da fixação dos preços de revenda por meios indiretos (Cf. capítulo IV.4.6 da presente Decisão).

851. É verdade que, tal como decorre das considerações da AdC no presente capítulo, a prova constante dos autos diretamente associada ao nome do Visado diz maioritariamente respeito aos comportamentos descritos no capítulo da presente Decisão relativo à fixação dos preços de revenda por meios indiretos (Cf. capítulo IV.4.6).
852. Também é verdade que qualquer infração a imputar ao Visado deve limitar-se ao período de tempo relativamente ao qual seja possível demonstrar, com recurso a elementos de facto, o seu conhecimento ou participação direta nos factos e que, em relação ao Visado, o documento com a data mais antiga é de 01.02.2015 (Cf. Unicer2001) e o documento com a data mais recente é de 07.11.2016 (Cf. Unicer2704).
853. Não obstante, o grau de participação do Visado e a duração associada a essa participação são elementos que devem ser ponderados pela AdC em sede de determinação concreta das coimas aplicáveis, tal como o comportamento do Visado no sentido da eliminação das práticas ilícitas.
854. Ao contrário do que alega o Visado²⁵⁹, a prova junta aos autos é sobejamente elucidativa quanto à posição de liderança por este exercida sobre as equipas da Super Bock que integram a área de atividade da empresa em que os comportamentos descritos na presente Decisão ocorreram, sem que exista um elemento de prova suscetível de demonstrar que o Visado adotou as medidas adequadas a pôr termo aos ditos comportamentos.
855. Este é o critério decisivo que deve orientar a AdC na apreciação da prova e da eventual responsabilidade do Visado.
856. Neste sentido, a Autoridade dá como provada a matéria de facto que subjaz à responsabilidade direta de [Administrador - SBB] pela infração *sub judice*, concluindo que o Visado teve conhecimento direto sobre os factos e uma participação ativa nos comportamentos descritos na presente Decisão, não tendo adotado as medidas adequadas a pôr termo à infração, cumprindo ponderar os considerandos da apreciação

²⁵⁹ Segundo o Visado, um Administrador Executivo com o pelouro comercial não participa na gestão corrente do negócio, não se ocupa de questões operacionais (e.g. descontos e preços de venda), nem sequer tem delas conhecimento. Estas questões integram o leque de responsabilidade da cadeia hierárquica inferior. Um Administrador Executivo com o pelouro comercial lida apenas com matérias de orientação estratégica da empresa e, no que respeita à rede de distribuidores, limita-se a encontra-los na reunião anual de vendas, na qual são unicamente discutidas matérias relativas à estratégia das diferentes marcas (e.g. publicidade, marketing, etc).

da AdC no presente capítulo para efeitos de determinação concreta da coima que venha a ser aplicada.

IV.5.3 [Administrador - SBB]

857. O nome do Visado [Administrador - SBB] surge diretamente associado a 40 documentos considerados relevantes para efeitos de prova no processo, designadamente os documentos Unicer1847, Unicer1859, Unicer2339, Unicer2365, Unicer2366, Unicer2394, Unicer2395, Unicer2396, Unicer2410, Unicer2654, Unicer2661, Unicer2662, Unicer2663, Unicer2664, Unicer2665, Unicer2666, Unicer2667, Unicer2668, Unicer2978, Unicer3328, Unicer3342, Unicer3502, Unicer3672, Unicer3687, Unicer3698, Unicer3703, Unicer3881, Unicer3982, Unicer4045, Unicer4046, Unicer4212, Unicer4214, Unicer4215, Unicer4221, Unicer4223, Unicer4224, Unicer4225, Unicer4229, Unicer4230 e Unicer4231.
858. Por exemplo, os documentos Unicer2410, Unicer2661, Unicer2662 e Unicer2666 indiciam que [Administrador - SBB] teve conhecimento direto dos factos descritos nos parágrafos 643 a 648 da presente Decisão, dado que estava em cópia nas conversações ali descritas.
859. O documento Unicer4224 consiste numa mensagem de correio eletrónico de 23 de março de 2009, através da qual um dos Diretores de Vendas da Super Bock envia à equipa de Gestores de Rede uma lista de preços fixos de revenda para um conjunto de produtos comercializados pela Super Bock para o ano de 2009, com o conhecimento de [Administrador - SBB].
860. No referido documento Unicer4224 pode ler-se:

De: [REDACTED]
Enviado: 23 de março de 2009 18:17
Para: [Gestor de área rede - SBB]; [Gestor de área rede - SBB]; > [Gestor Desenvolvimento da Rede/Manager Cash-SBB]; [Gestor de área rede distribuição - SBB]; [Gestor de mercado - SBB]; [Gestor de área rede - SBB]; [Diretor comercial - SBB]; [Gestor de mercado - SBB]
Cc: [Diretor Diretas - SBB]; [REDACTED]
Assunto: FW: Preços cash's e revenda 2009

Caros Sr's,

É para cumprir, não serão permitidas nenhuma excepções. (Pedras é urgente começar o mais cedo possível)

Acrescento que não é admitido fazer cruzadas que permitam baixar os preços indicados para estas categorias

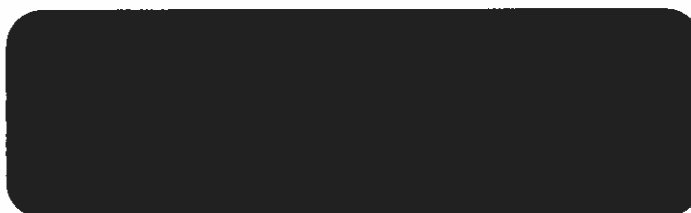
Devem começar a preparar todos os distribuidores para que em final de Maio a quase totalidade de descontos seja processada à saída.

PS. Acrescentei VITALIS 5L

[Gestor de área rede - SBB], percebo a grande guerra com a concorrência em TP, agradeço que tentes ao máximo reposicionar TR para os preços indicados, caso contrário este trabalho será inglório.

861. Sobre este assunto, cumpre referir que o documento Unicer4045, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 30 de março de 2009, enviada por um Gestor de Rede para respetiva equipa de Gestores de Mercado, esclarece que no momento em que a lista de preços fixos de revenda para 2009 a que se refere o documento Unicer4224 foi circulada, a Super Bock estava a iniciar mais uma iniciativa de reposicionamento dos preços dos seus produtos no mercado, com o intuito de subir os preços e alinhá-los transversalmente nos vários canais de distribuição.
862. No referido documento Unicer4045 pode ler-se:

From:
To:



Date: Mon, 30 Mar 2009 23:11:13 +0100
Attachments: Preços cash's e revenda 2009.xls (28,16 kB)

Caríssimos,

No seguimento de algumas conversas que já tenho tido com alguns de vós, a UNICER vai iniciar uma acção concertada entre os vários Canais de Distribuição, para subir os preços.

Assim sendo, no que diz respeito a Revenda e vendas a Cash's, os preços/descontos passam a estar nivelados, para todos os Canais de Distribuição, sendo que a partir deste momento estão proibidos todos e quaisquer negócios com preços abaixo dos constantes na Tabela anexa, sob pena de se verificarem sanções.

Assim sendo, deverão de imediato comunicar aos Distribuidores os preços mínimos a praticar, sendo que no final do mês, para processarmos regularizações, passam a ter que juntar cópias das respectivas facturas, ao mapa de reposição ou à PAC. Caso contrário não haverá lugar a reposições.

Junto anexo o mail do Dir. da Rede.

Não vai haver exceções, alguma dúvida fiquem



Gestor de Rede - Unicer Bebidas, SA

863. Para além de surgir em cópia em muitas conversações consideradas relevantes para efeitos de prova no processo, associadas aos documentos identificados no parágrafo 857 *supra*, os elementos de prova constantes do processo indiciam que [Administrador - SBB] desempenhou um papel ativo na definição das diretrizes de acordo com as quais a estratégia de fixação dos preços de revenda seria implementada.
864. Por exemplo, o documento Unicer4231 consiste numa conversação que decorreu entre 15 e 17 de abril de 2009, em que pode ler-se:

From: [Redacted]
Sent: quinta-feira, 16 de Abril de 2009 10:16
To: [Gestor de área rede - SBB]; [Gestor de mercado - SBB]
Cc: [Diretor áreas - SBB]; [Redacted] Gestor de conta - SBB); [Gestor de mercado - SBB]; [Gestor de mercado - SBB] [Gestor de mercado - SBB]
Subject: RE: PVR SB 33TR

Muito bem, é urgente que os preços comecem a subir.

From: [Gestor de área rede - SBB]
Sent: quarta-feira, 15 de Abril de 2009 18:24
To: [Gestor de mercado - SBB]; Tekeira da Cruz
Cc: [Diretor áreas - SBB]; [Redacted] Gestor de conta - SBB); [Gestor de mercado - SBB]; [Gestor de mercado - SBB] [Gestor de mercado - SBB]
Subject: RE: PVR SB 33TR

Boa tarde,

Saner já está informada do preço de abertura para 6ª feira dia 17 de Abril
[Redacted] vai falar com Carpan.

Cumps
[Gestor de área rede - SBB]

From: [Gestor de mercado - SBB]
Sent: quarta-feira, 15 de Abril de 2009 18:20
To: [Gestor de área rede - SBB]; [Redacted]
Cc: [Diretor áreas - SBB]; [Redacted] Gestor de conta - SBB); [Gestor de mercado - SBB]
Subject: PVR SB 33TR

Na sequência da reunião entre [Redacted] Gestor de área rede - SBB) e [Gestor de mercado - SBB], foi definido o posicionamento de SB 33 tr = PVR 0,27€, c/ efeitos na próxima 6ª feira (dia 17,04), nos seguintes operadores:

- ATL
- CARPAN
- SANER

Nota. Apesar não ter sido referido o [Redacted] também seria fundamental incluir nesta lista

De imediato, efectuar contacto telefónico c/ o ATL a solicitar o cumprimento deste PVR c/ garantias que os restantes operadores também vão colaborar. Apesar de comprar aos Distribuidores, o cliente garantiu-me que vai respeitar este PVR. Caso esta situação não se confirme na 6ª feira vai reagir de imediato. No sentido de controlarmos melhor os pvr's, peço que solicitem aos Distribuidores para que não promovam vendas aos clientes cash's, nomeadamente ATL, SANER [Redacted]

Cumpimentos,

865. O documento Unicer2394 contém uma mensagem de correio eletrónico enviada por [Administrador - SBB] à equipa de vendas da Super Bock em 29 de abril de 2009, felicitando-a pelo esforço de reposicionamento do PVP e do PVR e incentivando-a a continuar a estratégia de alinhamento e subida de preços nos vários canais de distribuição.
866. O documento Unicer4221 contém uma mensagem de correio eletrónico enviada por [Administrador - SBB] à equipa de vendas da Super Bock em 4 de maio de 2009, com indicação dos PVP e PVR para o mês de maio de 2009, referindo que os "posicionamentos são para cumprir religiosamente".
867. O documento Unicer4215 contém uma mensagem de correio eletrónico enviada por [Administrador - SBB] a dois Diretores de Vendas da Super Bock em 3 de junho de 2009, em que se lê:

From: [REDACTED]
Sent: quarta-feira, 3 de Junho de 2009 16:29
To: [Diretor Diretas - SBB] [REDACTED]
Subject: Barril e copos

Meus caros parabéns, estamos a subir os preços no Mercado de acordo com o previsto. Foi um grande trabalho vosso e das vossas equipas, mesmo o conflito (normal) entre canais está a normalizar.

Precisamos ainda de ajustar dois pontos:

- barril em clientes da concorrência – desconto máximo deverá o equivalente ao do lt da mini = 0,28€
Barril de 30 lt = desconto máximo [10-20]%
Barril de 50 lt = desconto máximo [5-15]%

- copos – iniciar este mês a facturação dos copos conforme previsto e já comunicado pelo trade marketing. É muito importante que esta iniciativa seja implementada, a poupança é significativa. Enquanto não tivermos o sistema de facturação dos copos, não fornecemos copos ao mercado.

Abraço
[REDACTED]

868. O documento Unicer4229 contém uma mensagem de correio eletrónico enviada por [Administrador - SBB] a dois Diretores de Vendas da Super Bock em 6 de julho de 2009, em que se lê:

From: [REDACTED]
Sent: segunda-feira, 6 de Julho de 2009 10:13
To: [REDACTED] [Representante - SBB]
Subject: PVR de água lisa

Meus caros aqui vai uma proposta de subidas dos p.v.r. e net net (directas) para as águas lisas para ser implementada asap:

Vitalis

0,25 lt tr – 0,15€
0,50 lt tr – 0,19€
1,00 lt tr – 0,30€
0,33 lt pet – 0,225€
0,50 lt pet – 0,265€
1,50 lt pet – 0,34€
5,00 lt pet – 0,86€

Restantes referências manter os preços praticados, aconselho ainda uma reunião com o mrk águas para discussão do p.v.r. da Vitalis Premium.

Caramulo

0,33 lt pet – 0,215€
0,50 lt pet – 0,253€
1,50 lt pet – 0,32€
5,00 lt pet – 0,84€

Qualquer dúvida liguem

Abraço
[REDACTED]

869. O conteúdo dos documentos descritos nos parágrafos anteriores é auto-explicativo, indiciando que, para além de contribuir ativamente para a definição das diretrizes de acordo com as quais a estratégia de fixação dos preços de revenda seria implementada, o administrador interferia diretamente na definição dos preços de revenda a impor aos distribuidores.

870. Por último, não pode deixar de referir-se o documento Unicer4230, que indicia que também as retaliações sofridas pelos distribuidores que incumpriam os preços de revenda impostos pela Super Bock obedeciam às diretrizes definidas pela administração da Visada Super Bock.
871. O referido documento Unicer4230 contém uma mensagem de correio eletrónico enviada por [Administrador - SBB] a dois Diretores de Vendas da Super Bock em 19 de junho de 2009, em que se lê:

From: [REDACTED]
Sent: sexta-feira, 19 de Junho de 2009 17:20
To: [Diretor diretas - SBB] [REDACTED]
Subject: pvt para a próxima semana

Meus caros como sabem, foram sugeridos os pvr para o Recheio que não entrar em vigor já na próxima segunda.

Relembro da importância de se assegurarem esses preços.

Qualquer cash&carry que não cumpra deve ficar sem fornecimento

O distribuidor que fornecer aos cash deve ficar sem fornecimento

Esta subida de preços é muito importante para a Unicer e tem que ser cumprida.



IV.5.3.1 Pronúncia do Visado

872. Não obstante não contestar a conclusão da AdC no sentido da prescrição do procedimento contraordenacional quanto a si (Cf. parágrafo 577 da Nota de Illicitude), o Visado contesta a factualidade que lhe é associada, nos termos que sumariamente se seguem²⁶⁰:

- (i) O acervo de 40 documentos considerados relevantes e associados ao nome do Visado correspondem, na realidade, a apenas 17 conversações distintas;
- (ii) Quanto às conversações n.º 38 e 118, o Visado é remetente num único *email*, permitindo o conteúdo intuir que a conversação diz exclusivamente respeito à definição da estratégia comercial interna da Super Bock e aos preços de venda aplicados pela empresa aos distribuidores e nas vendas diretas;
- (iii) Quanto às conversações n.ºs 8, 11, 43, 60, 61 e 96, o Visado não tem nenhuma intervenção direta, sendo associado à troca de mensagens apenas "para conhecimento", permitindo o conteúdo intuir que as conversações dizem exclusivamente respeito a recomendações de preços (conversações n.º 8 e 61), a

²⁶⁰ Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo III.

preços de venda aplicados pela Super Bock aos distribuidores e nas vendas diretas (conversação n.º 43), a descontos máximos aplicados pela Super Bock aos seus clientes diretos (conversação n.º 60), delas decorrendo, na realidade, uma demonstração da liberdade dos distribuidores de fixar os preços de revenda (conversações n.ºs 11 e 96);

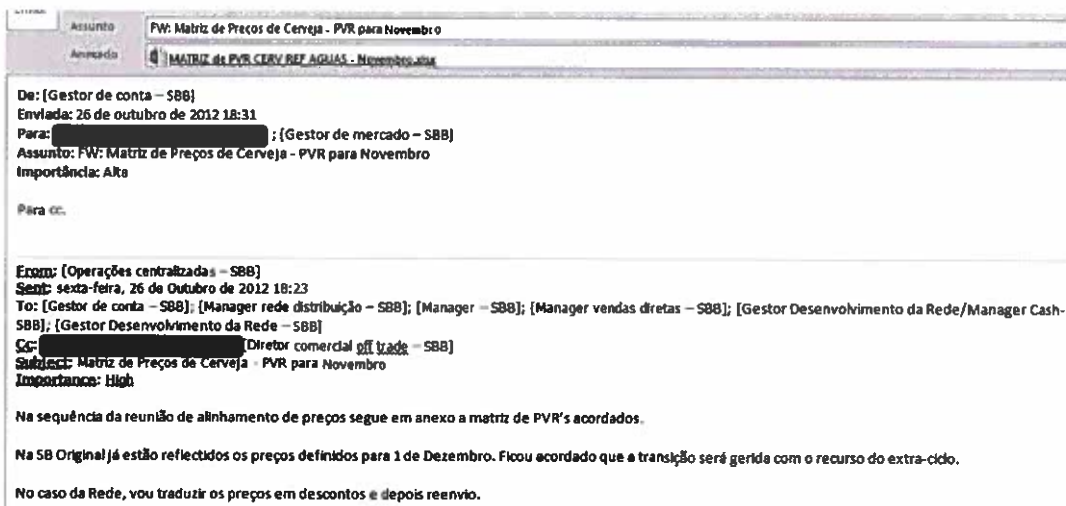
- (iv) Quanto aos *emails* enviados diretamente pelo próprio Visado (Unicer1847, Unicer3328, Unicer4214, Unicer4215, Unicer4225, Unicer4229, Unicer4230 e Unicer4231), nenhum deles sustenta as conclusões da Autoridade porque, na realidade, eles referem-se apenas à definição de estratégia comercial interna da Super Bock e não à imposição de qualquer estratégia comercial a terceiros (e.g. o documento Unicer4215 diz respeito à fixação dos descontos aplicáveis aos distribuidores e os documentos Unicer4229, Unicer4230 e Unicer4231 refletem apelos a práticas internas com repercussões no preço aos distribuidores e nas vendas diretas).

IV.5.3.2 *Apreciação da Autoridade*

873. Independentemente da relevância probatória dos documentos associados ao nome do Visado e da sua eventual adequação para fundamentar o seu envolvimento direto na infração *sub judice*, a AdC constata que o procedimento contraordenacional se encontra efetivamente extinto para o Visado, nos termos da alínea *b*) do n.º 1 do artigo 74.º da Lei n.º 19/2012, independentemente do critério utilizado para a contagem do prazo de prescrição.
874. Com efeito, para além de o Visado ter exercido funções de administração na Super Bock apenas até 30 de novembro de 2010, o documento mais recente com relevância probatória para a eventual imputação da infração ao Visado data de 29.09.2010 (Cf. Unicer2666), isto é, mais de cinco anos antes da primeira interpelação de [Administrador - SBB] como Visado no Processo.
875. A AdC considera, assim, extemporânea a sua apreciação concreta dos factos imputáveis ao Visado, bem como da respetiva contestação, encontrando-se extintas as condições objetivas de punibilidade.

IV.5.4 [Administrador - SBB]

876. O nome do Visado [Administrador - SBB] surge diretamente associado a 8 documentos considerados relevantes para efeitos de prova no processo, designadamente os documentos Unicer1847, Unicer2394, Unicer2978, Unicer3328, Unicer3580, Unicer3998, Unicer4214 e Unicer4221.
877. Em concreto, o documento Unicer3580 indicia que foi dado conhecimento direto a [Administrador - SBB] sobre a ocorrência da reunião de alinhamento de preços referida nos parágrafos 803 e 804 da presente Decisão, em que foram fixados os preços de revenda de vários produtos comercializados pela Super Bock para o mês de novembro de 2012, podendo ler-se:



878. O documento Unicer2394 indicia que foi dado conhecimento direto a [Administrador - SBB] sobre a mensagem de correio eletrónico descrita no parágrafo 865 *supra*, em que o seu colega de administração [Administrador - SBB] felicita a equipa de vendas da Super Bock pelo esforço de reposicionamento do PVP e do PVR, incentivando-a a continuar a estratégia de alinhamento e subida de preços nos vários canais de distribuição.
879. O documento Unicer4221 indicia que foi dado conhecimento direto a [Administrador - SBB] sobre a mensagem de correio eletrónico descrita no parágrafo 866 *supra*, em que o seu colega de administração [Administrador - SBB] indica à equipa de vendas da Super Bock quais os PVP e PVR para o mês de maio de 2009, referindo que os "posicionamentos são para cumprir religiosamente".

880. Para além de surgir em cópia em muitas conversações consideradas relevantes para efeitos de prova no processo, associadas aos documentos identificados no parágrafo 876 *supra*, os elementos de prova constantes do processo indiciam que [Administrador - SBB] também desempenhou um papel ativo na definição das diretrizes de acordo com as quais a estratégia de fixação dos preços de revenda seria implementada.
881. Neste sentido veja-se o documento Unicer3328, que indicia que [Administrador - SBB] esteve presente numa reunião de alinhamento de preços, em resultado da qual foi reajustado o preço de revenda de duas referências de Água das Pedras para o mês de maio de 2009.
882. No referido documento Unicer3328 pode ler-se:

From: [Gestor de mercado – SBB]
Sent: quinta-feira, 7 de Maio de 2009 10:06
To: [Diretor Diretas – SBB]; [REDACTED]
Cc: [Gestor de mercado – SBB]; [REDACTED]
Subject: FW: P.V.P e P.V.R. - Maio 2009.xlsx
Importance: High

Bom dia!

No seguimento de reunião com [REDACTED] foi efectuado um ajuste aos PVR's das seguintes referências:

Pedras Salgadas TR25cl = [0,17 - 0,27] € / garrafa (em vez de 0,31)
Pedras Sabores TP 25cl = [0,35 - 0,45] € / garrafa (em vez de 0,49)

Obrigada e
BOAS VENDAS!
[Gestor de mercado – SBB]

883. [Administrador - SBB] esteve presente na referida reunião na qualidade de administrador que desempenha um papel de direção, coordenação e supervisão das equipas, contribuindo ativamente para a definição das diretrizes de acordo com as quais a estratégia de fixação dos preços de revenda seria implementada.

IV.5.4.1 *Pronúncia do Visado*

884. Tendo sido notificado, mediante Nota de Ilícitude, da existência de uma possibilidade razoável de contra ele vir a ser proferida uma decisão condenatória, veio o Visado contestar a factualidade que lhe é imputada, bem como as conclusões da AdC, nos termos que sumariamente se seguem²⁶¹:

²⁶¹ Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.C.

- (i) Qualquer infração a imputar ao Visado deve limitar-se ao período de tempo relativamente ao qual seja possível demonstrar, com recurso a elementos de facto, o seu conhecimento ou participação direta nas condutas ilícitas;
- (ii) O acervo de 8 documentos considerados relevantes e associados ao nome do Visado reportam-se ao período que decorreu entre abril de 2009 e outubro de 2012, pelo que se encontram prescritas quanto a si as alegadas infrações;
- (iii) Sem prejuízo de situações pontuais relativas ao mercado externo, o Visado sempre exerceu funções associadas à atividade de *marketing* na Super Bock, não tendo nenhuma intervenção ou responsabilidade relativa à política comercial da empresa ou à estratégia de definição de preços;
- (iv) Não obstante, o Visado está convicto de que a política comercial da Super Bock se centra na emissão de meras recomendações e que o termo "PVR" significa "preço de venda recomendado";
- (v) Os documentos Unicer1847, Unicer2394, Unicer2978 e Unicer4214 reportam-se à mesma conversação e na maioria das conversações identificadas no parágrafo 329 da Nota de Ilcitude o Visado   associado apenas "para conhecimento".

IV.5.4.2 *Aprecia o da Autoridade*

885. Independentemente da relevância probatória dos documentos associados ao nome do Visado e da sua eventual adequa o para fundamentar o seu envolvimento direto na infra o *sub judice*, a AdC constata que o procedimento contraordenacional se encontra efetivamente extinto para o Visado.
886. Com efeito,   verdade que qualquer infra o a imputar ao Visado deve limitar-se ao período de tempo relativamente ao qual seja possível demonstrar, com recurso a elementos de facto, o seu conhecimento ou participa o direta nos factos e que, em rela o ao Visado, o documento mais recente com relevância probatória para a eventual imputa o da infra o ao Visado data de 26.10.2012 (Cf. Unicer3580), isto  , mais de cinco anos antes da primeira interpela o de [Administrador - SBB] como Visado no Processo, o que se traduz na prescri o do procedimento contraordenacional, nos termos da alínea b) do n.  1 do artigo 74.  da Lei n.  19/2012.

887. A AdC considera, assim, extemporânea a sua apreciação concreta dos factos imputáveis ao Visado, bem como da respetiva contestação, encontrando-se extintas as condições objetivas de punibilidade.

IV.6 Envolvimento dos responsáveis pela direção do departamento comercial da Super Bock para o canal HORECA

888. A globalidade da prova analisada no presente caso indicia que incumbiu à Direção de Vendas da Super Bock coordenar e supervisionar a estratégia de fixação e imposição dos preços de revenda, de acordo com as diretrizes estabelecidas pelos administradores responsáveis pela área comercial, com o objetivo de atingir estabilidade e alinhamento dos preços entre canais de distribuição e em todo o mercado nacional.

889. Com efeito, como mencionado anteriormente, é a Direção de Vendas da Visada Super Bock que, com uma periodicidade mensal, aprova a tabela de preços mínimos de revenda, que depois é encaminhada pelos Gestores de Rede ou Gestores de Mercado aos respetivos distribuidores, com indicação de que os preços constantes da tabela são obrigatórios (Cf. parágrafos 470 a 472 e 487 da presente Decisão).

890. Também é a Direção de Vendas da Visada Super Bock que aprova expressamente os preços de revenda inicialmente fixados, determinando o momento em que a alteração deve efetivar-se no mercado (Cf. parágrafos 475 e 731 da presente Decisão).

891. Além disso, é a Direção de Vendas da Visada Super Bock que estabelece as regras para a implementação da estratégia de alinhamento dos preços no mercado, incluindo a proibição de praticar preços de revenda abaixo dos preços mínimos impostos aos distribuidores (Cf. parágrafos 484, 485 e 487 da presente Decisão).

892. A Direção de Vendas da Visada Super Bock fixa também os descontos a impor aos distribuidores para a revenda e a margem da distribuição, de forma a posicionar os preços de revenda no nível pretendido (Cf. parágrafos 571, 733 e 754 da presente Decisão), para além de decidir as medidas de retaliação a aplicar aos distribuidores "incumpridores" (Cf. parágrafos 573, 618, 632 e 635 da presente Decisão).

893. Mais em concreto, nos termos que se detalham de seguida, a Autoridade dispõe de um conjunto de elementos de prova que revelam indícios suficientemente graves, precisos e concordantes de que as pessoas a seguir identificadas, com a função de diretores do departamento comercial da Super Bock para o canal HORECA, desempenharam um papel ativo na prática da infração *sub judice*.

IV.6.1 [Diretor - SBB]

894. O nome do Visado [Diretor – SBB] surge diretamente associado a 116 documentos considerados relevantes para efeitos de prova no processo, designadamente os documentos incluídos nas conversações n.º 3, 8, 11, 12, 13, 15, 21, 31, 38, 43, 44, 45, 47, 53, 56, 60, 61, 70, 71, 73, 87, 88, 89, 90, 96, 118, 119, 121, 122, e os documentos Unicer18, Unicer1854, Unicer2429, Unicer2489, Unicer2490, Unicer2661, Unicer3498, Unicer3502, Unicer3525, Unicer3577, Unicer3655, Unicer3672, Unicer3707, Unicer3708, Unicer3777, Unicer3778, Unicer3998, Unicer4044, Unicer4213, Unicer4215, Unicer4223, Unicer4225, Unicer4227, Unicer4229, Unicer4230, Unicer4231, Unicer4245, Unicer4251, Unicer4252 e Unicer4258.
895. Para além de surgir em cópia em muitas conversações consideradas relevantes para efeitos de prova no processo, associadas aos documentos identificados no parágrafo 894 *supra*, há vários indícios nos autos de que [Diretor - SBB] desempenhou um papel ativo na coordenação e supervisão da estratégia de fixação e imposição dos preços de revenda pela Super Bock aos distribuidores.
896. Por exemplo, o documento Unicer4251 consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico de janeiro de 2010, relativa à queixa apresentada à Super Bock pelo distribuidor Besul, que não considera o preço de revenda que lhe é imposto pela Visada Super Bock competitivo face ao preço a que a própria Super Bock vende a outros distribuidores, que assim podem praticar preços de revenda mais baixos.
897. No referido documento Unicer4251 pode ler-se a seguinte mensagem do distribuidor Besul:

De: [Representante Besu]
Enviada: ~~seg~~ 22-01-2010 19:54
Para: [Gestor Área de Rede - SBB]
Cc: [Representante - Besu]
Assunto: SICOPA

Mais um capítulo desta história...

Explica-me por favor a situação abaixo. Se não conseguires explicar diz, para nós pedirmos explicações a alguém (alguém com certeza vai saber explicar)

Nós não podemos vender por causa dos preços...porque não temos preço...

Depois a Unicer vende-lhe:

- 0,33 tp a [1-10] € + rappel de [1-5]%

- mini tp a [1-10] € + rappel de [1-5]%

Ora se a Unicer me diz que só posso vender 0,33 tp 6P a [0-10] €, como é possível vender [20-30]% abaixo deste valor...

Será que quem determina os NetNet sabe disto? Ou os NetNet da Besu são diferentes?

Cumprimentos,

898. No seguimento da mensagem do distribuidor *supra* transcrita, pode ler-se no documento Unicer4251 as seguintes mensagens escritas por [Diretor - SBB]:

From: [REDACTED]
Sent: domingo, 24 de Janeiro de 2010 21:20
To: [Manager Rede Distribuição - SBB]
Cc: [Gestor Desenvolvimento Rede - SBB]
Subject: FW: SICOPA

É de facto urgente começarmos a colocar "ordem na casa" quem faz mer... "paga"

De: [REDACTED]
Enviada: 27 de Janeiro de 2010 17:56
Para: [Gestor Área Rede Distribuição - SBB]; [Manager Rede Distribuição - SBB]
Cc: [Gestor Desenvolvimento Rede - SBB]; [Gestor Área de Rede - SBB]
Assunto: RE: FW: SICOPA

Olá [Gestor Área Rede Distribuição - SBB],

Infelizmente ainda não tivemos oportunidade de conversar pessoalmente, no entanto face ao seu mail só queria que ficasse claro que o objective não é que existam "queixinhas" e muito menos para o mesmo lado, precisamos da ajuda de todos para seguirmos uma nova Jornada e que não vai ser nada fácil, vamos em frente para melhorarmos em todas as batalhas que temos pela frente, vender mais caro, termos mais controlo da operação e atingirmos os nossos objectivos; sermos mais rentáveis em Lisboa, Recuperar quota de mercado (mais urgente estancar a queda) e por fim o mais importante de todos temos que confiar uns nos outros e para tudo isto contamos com todos.

[REDACTED]

Nota: Temos que ter alguma maneira de vedar definitivamente a nossa informação à Besu, talvez lembrar a todos que os SLs já não são nossos colegas e que passar informação pode significar um "lindo" processo disciplinar.

899. No mesmo sentido, o documento Unicer4252 consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico de fevereiro de 2010, que se inicia com o reporte por um colaborador da Super Bock relativo à prática de preços de revenda no mercado abaixo dos preços

impostos pela Super Bock, em que pode ler-se a seguinte mensagem escrita por [Diretor - SBB]:

De: [Redacted]
Enviada: 8 de fevereiro de 2010 15:01
Para: [Gestor Área Rede - SBB]
Cc: [Gestor Desenvolvimento Rede - SBB]
Assunto: RE: Preços "partidos"

Cuidado que é preciso poupar e no seu caso nem se fala.....se não vai dar mer... o orçamento não contempla esses preços.

[Redacted]

From: [Gestor Área Rede - SBB]
Sent: segunda-feira, 8 de Fevereiro de 2010 12:12
To: [Gestor Desenvolvimento Rede - SBB]
Cc: [Redacted]
Subject: Preços "partidos"

Bom dia,

Serve o presente mail para informar que, na área de Ribatejo, os operadores Terreiro e Alcafer, andam a vender, no porta-a-porta, SB 0,33TR a 0,27€/Unid.

Vou acompanhar este preço até que os mesmos passem para a alçada da Rede.

900. O documento Unicer4227 consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico de março de 2010, que se inicia com o reporte por um colaborador da Super Bock relativo à prática de preços de revenda no mercado abaixo dos preços impostos pela Super Bock, em que pode ler-se a seguinte mensagem escrita por [Diretor - SBB]:

De: [Redacted]
Enviada: 23 de março de 2010 18:48
Para: [Gestor de área rede - SBB]; [Gestor de área rede - SBB]; [Gestor Desenvolvimento da Rede/Manager Cash - SBB]; [Gestor de área rede - SBB]; [Gestor de mercado - SBB]; [Gestor de área rede - SBB]; [Gestor desenvolvimento rede - SBB]; [Gestor de mercado - SBB]
Assunto: FW: PREÇOS SUPER BOCK 0,33 TR

É urgente apanhar quem está a fornecer este Sr.

Quero fotos, referências, tudo o que for preciso, nem que tenha que perseguir os camiões.....

fdssssssss

[Redacted]

901. A mensagem de correio eletrónico de 10 de abril de 2012, transcrita no parágrafo 808 da presente Decisão, que integra o documento Unicer3998 considerado relevante para efeitos de prova no processo, foi escrita por [Diretor - SBB], que é muito objetivo e explícito nas instruções que transmite à equipa de vendas da Super Bock:

"Reforço a ideia que já vos transmiti, ou o volume dá mais margem absoluta ou tem que vir da subida de preço, infelizmente os nossos "concorrentes" internos, embora com net inferior tem conseguido alavancar volume e aumentar a margem absoluta.....embora está claro que o mais relevante é subir preços".

"Algumas sugestões:

[...]

Subir preços de TR para os [<1€] na 0,33TR e para [<1€] na 0,20TR ou manter os [<1€] e [<1€] e fazer igual a 2011

Subir preços de [Segredo de negócio – Política de preços], melhorar o mix a favor da TR”.

902. As mensagens transcritas nos parágrafos anteriores são autoexplicativas e indiciam que [Diretor - SBB], enquanto diretor comercial da Super Bock, instruiu os seus colaboradores a pressionar os distribuidores para subir os preços de revenda, respeitando o nível determinado pela Super Bock, e a aplicar retaliações aos que incumprissem os preços fixados pela Super Bock.
903. Não pode, contudo, deixar de referir-se que os indícios relativos à participação de [Diretor - SBB] na coordenação e supervisão da estratégia de fixação e imposição dos preços de revenda pela Super Bock remontam a data anterior a novembro de 2009.
904. Por exemplo, o documento Unicer3525 consiste numa mensagem de correio eletrónico enviada por [Diretor - SBB] para a equipa de gestores de rede/gestores de mercado da Super Bock em 11 de maio de 2006, em que se lê:

From: [Redacted]
Sent: quarta-feira, 11 de Maio de 2006 18:05
To: [Redacted]; [Gestor de área rede – SBB]; [Gestor de área rede – SBB]; [Gestor de área rede – SBB]; [Gestor Desenvolvimento da Rede/Manager Cash – SBB]; [Gestor de área rede – SBB]; [Gestor de área rede – SBB]; [Gestor de área rede – SBB]; [Gestor Desenvolvimento da Rede – SBB]; [Gestor de área rede – SBB]
Cc: [Gestor conta – SBB]; [Gestor conta – SBB]; [Gestor conta – SBB]; [Diretor Off Trade – SBB]; [Gestor conta – SBB]; [Manager Rede de Distribuição – SBB]
Subject: PW: 3º Ciclo CC Rede.xls

Cara Sr.ª,

Tal como conversamos junho envio descontos a praticar na segunda quinzena de Maio

De salientar que estão delimitados factos máximos de descontos que não devam em nenhuma circunstância ser ultrapassados
Qualquer situação especial tem que ser validada por mim

De salientar que o [Representante – SBB] vai ser avisado de quais os descontos que deve fazer sair em factura Coluna (Ciclo Mkt+Vend)

Cumprimentos

[Redacted]

905. Em anexo à mensagem *supra* transcrita consta uma tabela Excel com descontos, PVP e margem do distribuidor para vários produtos da Super Bock.
906. No documento Unicer4044, melhor descrito no parágrafo 475 da presente Decisão, pode ler-se a seguinte mensagem escrita por [Diretor - SBB] em 25 de julho de 2006:

From: [REDACTED]
Sent: terça-feira, 25 de Julho de 2006 10:47
To:
Representante – SBB);
[Gestor Área de Rede – SBB];
[Representante – SBB];
[Gestor Área de Rede – SBB]; [
[Gestor Área de Rede – SBB]; [Gestor Desenvolvimento Rede – SBB];
[Gestor Área Rede – SBB];
[Representante – SBB]; [Gestor Desenvolvimento Rede – SBB];
[Gestor Área de Rede – SBB];

Subject: FW: Política Comercial - SB 0,33 TR
A saber. Os descontos máximos de extra-ciclo mantêm-se.
Cumprimentos

[REDACTED]

907. A mensagem descrita no parágrafo 621 da presente Decisão foi enviada por [Diretor - SBB], em 24 de janeiro de 2007.
908. A mensagem descrita no parágrafo 572 da presente Decisão foi enviada por [Diretor - SBB], em 16 de fevereiro de 2007.

IV.6.1.1 *Pronúncia do Visado*

909. Não obstante não contestar a conclusão da AdC no sentido da prescrição do procedimento contraordenacional quanto a si (Cf. parágrafo 577 da Nota de Ilícitude), o Visado contesta a factualidade que lhe é associada, nos termos que sumariamente se seguem²⁶²:
- (i) O acervo de 116 documentos considerados relevantes e associados ao nome do Visado correspondem, na realidade, a apenas 59 conversações distintas;
 - (ii) Relativamente às 59 conversações devem considerar-se irrelevantes, para efeitos de imputação da infração ao Visado, aquelas que datem de um período anterior ao início de funções pelo Visado de direção comercial na Super Bock (a saber, conversações n.º 8, 38, 43, 44, 45, 53, 60, 61, 118, 119 e 121), na medida em que a AdC delimita o âmbito temporal do envolvimento do Visado em função do período durante o qual este exerceu as referidas funções;
 - (iii) As restantes conversações associadas ao Visado não são suscetíveis de provar o seu envolvimento em práticas ilícitas, na medida em que os documentos em causa

²⁶² Cf. PNI [Diretor - SBB], capítulo III.

foram retirados do seu contexto e interpretados à luz da sociedade da imputação de um ilícito ao Visado;

- (iv) As referidas conversações reportam-se, na realidade, à definição da estratégia comercial interna da Super Bock (conversações n.º 3, 13, 15, 18, 21, 31, 47, 56, 70, 71, 73, 88, 89, 90, 96, 122, Unicer2489, Unicer2490, Unicer3577, Unicer3777, Unicer3778, Unicer3998, Unicer4227, Unicer4251 e Unicer4252), à definição de uma estratégia que garantisse aos distribuidores uma maior poder de vendas e o escoamento de *stocks* (conversações n.º 12 e 87), demonstram a liberdade dos distribuidores de fixar os seus preços de revenda (conversação n.º 11) e a pressão que alguns distribuidores exercem sobre a Super Bock para obter condições que lhes permitam acompanhar o mercado (Unicer2429), configurando a linguagem utilizada, ainda que agressiva, a linguagem corrente entre operadores num mercado competitivo (conversações n.º 21 e Unicer4251);
- (v) O termo “preços” refere-se aos preços de venda aos distribuidores (conversações n.º 12, Unicer18 e Unicer3998), o termo “descontos” refere-se aos descontos aplicáveis aos distribuidores (conversações n.º 87, Unicer2429, Unicer2489, Unicer3577, Unicer3777 e Unicer4252) e o termo “penalizações” ao corte de comissões que os próprios colaboradores da Super Bock sofreriam se não cumprissem os objetivos (conversação n.º 21);
- (vi) Acresce que na maioria dos casos o Visado é remetente num único *email* da conversação (e.g. Unicer3998, Unicer4227, Unicer4251 e Unicer4252) ou não tem nenhuma intervenção, sendo associado à conversação apenas “para conhecimento” (e.g. conversações n.º 3, 11, 13, 15, 31, 47, 56, 70, 71, 73, 88, 89, 96, 122, Unicer2490 e Unicer3778).

IV.6.1.2 *Apreciação da Autoridade*

910. Independentemente da relevância probatória dos documentos associados ao nome do Visado e da sua eventual adequação para fundamentar o seu envolvimento direto na infração *sub judice*, a AdC constata que o procedimento contraordenacional se encontra efetivamente extinto para o Visado, nos termos da alínea *b*) do n.º 1 do artigo 74.º da Lei n.º 19/2012, independentemente do critério utilizado para a contagem do prazo de prescrição.

911. Com efeito, para além de o Visado ter exercido funções de direção comercial na Super Bock apenas até fevereiro de 2013, o documento mais recente com relevância probatória para a eventual imputação da infração ao Visado data de 11.01.2013 (Cf. Unicer2512), isto é, mais de cinco anos antes da primeira interpelação de [Diretor - SBB] como Visado no Processo.
912. A AdC considera, assim, extemporânea a sua apreciação concreta dos factos imputáveis ao Visado, bem como da respetiva contestação, encontrando-se extintas as condições objetivas de punibilidade.

IV.6.2 [Diretor - SBB]

913. O nome do Visado [Diretor - SBB] surge diretamente associado a 98 documentos considerados relevantes para efeitos de prova no processo, designadamente os documentos incluídos nas conversações n.º 1, 3, 4, 6, 26, 28, 30, 50, 51, 78, 79, 80, 82, 83, 91, 100, 107, 108, 110, 111 e 129, e os documentos Unicer66, Unicer1935, Unicer1981, Unicer1986, Unicer1997, Unicer2033, Unicer2046, Unicer2511, Unicer2550, Unicer2685, Unicer2693, Unicer3573, Unicer3867, Unicer3895, Unicer3896, Unicer3973 e Unicer4067.
914. Na grande maioria das conversações consideradas relevantes para efeitos de prova no processo, associadas aos documentos identificados no parágrafo 913 *supra*, [Diretor - SBB] surge em cópia, o que indicia que (pelo menos) tinha conhecimento direto da factualidade descrita na presente Decisão.
915. Por exemplo, no documento Unicer1986, que consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico de maio de 2013 sobre as medidas a adotar perante o descontentamento de um distribuidor que atribui a quebra nas suas vendas ao aumento do preço mínimo de revenda que lhe é imposto pela Visada Super Bock e, sobretudo, à forma como os preços de revenda são geridos pela Super Bock entre canais de distribuição, pode ler-se o seguinte diálogo, com o conhecimento direto de [Diretor - SBB]:

Distribuidor – *“Importa realçar que, naturalmente, cumprimos as Vossas indicações de subida de preço. A questão que se coloca é a seguinte: como iremos atingir os objetivos que nos são lançados, tendo os operadores das nossas zonas a vender o mesmo produto a preços claramente mais baixos do que os que nos são exigidos praticar?”*

██████████ (Super Bock, *manager On-Trade*) – “Não me pretendo alongar, mas o Distribem comprou a semana passada no Recheio a 0,30€. As implicações deste pequenos revendedores são diretas no nosso canal. Estruturas pequenas, de baixo custo, que permitem fazer preços abaixo dos nossos no capilar. Recordo que já estamos a vender a 0,326 – TR 33”.

██████████ (Super Bock, *manager Off-Trade*) – “O meu compromisso, tal como o da equipa dos grossistas é subir os Preços quer a saída da Unicer quer a saída dos Grossistas. E afirmo que do vosso lado também acontece, pois no Mercado assim se confirma. Estamos todos no mesmo Barco”.

916. No documento Unicer1981, que consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico de fevereiro de 2014 sobre as vendas nos canais *On* e *Off-Trade*, em que os participantes constatam ser necessário forçar o alinhamento de preços de revenda entre canais, pode ler-se o seguinte diálogo, com o conhecimento direto de [Diretor - SBB]:

██████████ (Super Bock) – “Cash’s a crescerem em cerveja e água com gás...”

██████████ (Super Bock) – “Chefe, os preços que hoje podia ter vendido e te mostrei, são os que o líder compra no recheio e makro. Esperamos que o alinhamento chegue depressa”.

██████████ (Super Bock) – ██████████ *temos de baixar o preço mínimo ligeiramente.- mas não aos mínimos que se pratica HOJE! Temos histórico para cumprir e não podemos querer vender SB ao preço da 5ª Avenida. Vou aumentar competitividade no Horeca – Area II. Já te informo de preços até dia 10”.*

██████████ (Super Bock) – “Nos temos de estar 100% alinhados como ate aqui, mas os cashs tem também de entrar na equação”.

917. No documento Unicer2046 pode ler-se:

From: [Manager Vendas Diretas - SBB]
Sent: quinta-feira, 25 de Junho de 2015 12:01
To: UD Vendas - Gestão de Área
Cc: [Redacted] (Coordenação e Controlo - SBB); [Diretor Comercial - SBB]; [Gestor Desenvolvimento Rede - SBB]
Subject: Alterações ciclo

Boa tarde a todos.
Para Julho iremos efectuar as seguintes alterações nos descontos/preços/ciclo:

Cervejas

Super Bock TR 0,33 - (-) [1-10%] de desconto de ciclo e fica o GA de gerir vendas, para garantirmos a subida do preço de Revenda para [<1]€/un e garantirmos um máximo de desconto de [30-40%] tendo em conta os EC dos GA's, tal como proposto por vós;

Super Bock TR 0,20 - (-) [1-10%]. Mantemos o mesmo esforço, aumentando a margem do GA em [1-10]. Objectivo é gerir volumes, mantendo a mesma agressividade onde é necessário, mas não dar onde não temos necessidade de o fazer;

Refrigerantes - Fruto da necessidade de aumentarmos volumes, iremos melhorar o ciclo, mantendo a margem do GA. O objectivo é ser mais competitivo, se virem ser necessário! Trabalho de capilar é fundamental e foco das equipas. Peço a atenção do OFF TRADE para este ponto e perceber se há ruído com esta alteração que iremos fazer. Vamos falando para garantir alinhamento também aqui;

Águas Usas - iremos baixar o ciclo nos grandes formatos, para melhorarmos os índices de rentabilidade que neste momento é preocupante em alguns distribuidores;

Águas com Gás - iremos manter

Somersby - iremos manter. Atenção que Somersby entrou no circuito de Revenda e devemos controlar esse ponto.

Planura - iremos manter

Os 3 desafios para o próximo trimestre (adianto já para poderem trabalhar nisso) serão:

- Volume de Refrigerantes (objectivo é recuperar Lata)
- [1-10%] de DN de Planura por GM/GA
- [30-40%] de DN em Lata e Garrafa de Somersby por cada GM/GA no trimestre

Nota: Estes serão os pontos a monitorizar e a apresentar em Outubro

Abraço e **VAMOS À CONQUISTA DO VERÃO E DOS 100.000.000 LITROS EM CERVEJA**

Unicer Bebidas, S.A.
Direção de Vendas
Manager On-Trade

918. No documento Unicer2033 pode ler-se:

From: [Manager vendas diretas - SBB]
Sent: quarta-feira, 13 de Janeiro de 2016 11:18
To: [Diretor comercial - SBB]; [Gestor Desenvolvimento da Rede/Manager Cash-SBB]
Cc: [Redacted]
Subject: FW: Síntese de Vendas Diárias - 1/12/2016

Meus caros, se queremos manter o que fizemos nos primeiros 7 meses de 2015, temos de garantir outro alinhamento de preços na rua!
O feedback da equipa é que continuamos desalinhados, mas como também [Segredo de negócio - Estratégia e Posicionamento comercial] isso ainda pode estar a ter impacto no mercado, pelo facto dos distribuidores ainda não saberem [Segredo de negócio - Designação de termos comerciais para efeitos de política comercial da empresa] si! Ainda assim, senti no 2º semestre de 2015 um desalinhamento que me parece que ainda dura.
No nosso caso, tal como aconteceu em 2015 e sempre vos transmiti, manterei a inflexibilidade face aos [Outra Informação Confidencial - Comunicação e organização interna relativamente a preços.]. As excepções foram e serão comunicadas ao [Gestor Desenvolvimento da Rede/Manager Cash-SBB], para que o alinhamento e transparência seja "regra de ouro" entre nós!

Abraço

[Manager vendas diretas - SBB]

919. Não obstante, há vários indícios nos autos de que, para além de ter conhecimento direto sobre os factos, [Diretor - SBB] desempenha um papel ativo na coordenação e supervisão da estratégia de fixação e imposição dos preços de revenda alegadamente em causa no presente caso.

920. Por exemplo, no documento Unicer66, que consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico entre membros da direcção de vendas da Super Bock relativa à comercialização da cerveja Radler no verão de 2013, [Diretor - SBB] dá o seu consentimento ao escoamento do produto através do canal On-Trade, instruindo o Gestor da Rede de forma expressa a verificar o preço a que os distribuidores devem revender: *"Verifica o preço e o desconto que deverá ser praticado no mercado e... toca a vender"*.
921. O documento Unicer3867, que consiste numa mensagem de correio eletrónico de 14 de outubro de 2013, indicia que todas as ações comerciais que impliquem alterações aos descontos aplicáveis na revenda e, conseqüentemente, alterações ao preço fixo de revenda e ao preço de venda ao público (previamente definidos pela Super Bock), são expressamente autorizadas pela direcção de vendas da Super Bock, em particular, por [Diretor - SBB].
922. Com efeito, no referido documento Unicer3867 pode ler-se:

Bom dia a todos ,

Com o apoio do Dr. [REDACTED] e de modo a dar a possibilidade , na Rede e nas Directas, de poderem fazer frente a eventuais Preços "FORA DO NARMAL", que poderão surgir em alguma cadeia da Distribuição Moderna nesta fase de Feiras de Vinhos

no período de 14 a 25 de Outubro , os colegas deverão regularizar VENDAS AO MERCADO, de Mazouco Colheita e Mazouco RESERVA (*confirmadas por unigest ou factura*) com 57% (ciclo +Extra ciclo na rede ; desconto directo ao mercado nas directas).

Atendendo à grande taxa de esforço que estamos Nós UNICER, a suportar, e para que pela 1ª vez a Rede e Directas não "sejam SURPREENDIDAS", *deverão também* os Senhores Distribuidores , neste período, assumir DA SUA MARGEM (nos que usam a tabela Unicer, porque os há que usam uma tabela inflacionada) também algum esforço extra.

Agradecia que transmitissem as Vs. Equipas (e dos Distribuidores) que este grande esforço na margem deverá ser LEVADA A DESCONTO directo NO RETALHO e transformar aquilo que poderia ser um contratempo, num sucesso de vendas na Rede e Directas.

Vamos "encharcar" o Mercado com Mazouco, antecipar-nos a qualquer acção que surja nos Hipers e Supers, e deste modo vender muito mais Vinha do Mazouco, que contribuirá sem duvida para o aumento do €/lt

923. No documento Unicer1989, descrito no parágrafo 633 da presente Decisão, pode ler-se a seguinte mensagem escrita por [Diretor - SBB]:

From: [REDACTED]
Sent: segunda-feira, 30 de Dezembro de 2013 10:08
To: [Manager - SBB]; [Gestor de área rede - SBB]
Subject: RE: Revenda DEZ P5 0,25 lq - JDF

Caros,

Julgo que numa primeira fase deverão ser apenas vocês a reunir com o Distribuidor. Na sequência dessa reunião e em função do resultado da mesma, podem, obviamente, contar comigo para reforçar junto dele esta questão.

Obrigado
[REDACTED]

924. A conversação n.º 80 considerada relevante para efeitos de prova no processo, ocorrida no mês de fevereiro de 2014, indicia que a participação de [Diretor - SBB] na estratégia de fixação e imposição de preços de revenda se concretiza, também e entre outros aspetos, na coordenação entre as equipas responsáveis pelos vários canais de distribuição, de forma a garantir o nivelamento dos preços praticados pelos diferentes revendedores.
925. Com efeito, a referida conversação n.º 80 é constituída por uma cadeia de mensagens de correio eletrónico, em que o colaborador da Super Bock que recebe a queixa do distribuidor Sotarvil, melhor descrita nos parágrafos 649 a 652 da presente Decisão, reencaminha-a para [Diretor - SBB], que posteriormente a reencaminha para o colaborador da Super Bock responsável pelos *cash and carry*, referindo “*Para teu conhecimento e ação. Assim está difícil...*”, o que indicia que [Diretor - SBB] está a instruir o referido colaborador da Super Bock a atuar junto do Recheio, de modo a controlar o conflito a nível de preços de revenda entre os distribuidores e os *cash and carry*.
926. O documento Unicer2005 consiste numa mensagem de correio eletrónico de 5 de março de 2014, através da qual um colaborador da Super Bock submete à consideração de [Diretor - SBB], na qualidade de diretor comercial Super Bock para o *On-Trade*, e de [REDACTED], na qualidade de diretor comercial Super Bock para o *Off-Trade*, a proposta de estratégia para a subida dos preços de revenda e o alinhamento entre canais de distribuição.
927. Com efeito, no referido documento Unicer2005 pode ler-se:

From: [REDACTED]
Sent: 5 de Março de 2014 16:03
To: [REDACTED]
Cc: [REDACTED]
Subject: Preços Março 2014

Boa tarde a ambos.
Na reunião de hoje, ambas as áreas reconheceram que o actual modelo de subida de preços não está a funcionar e que a Revenda continua a ser alimentada, tendo em alguns casos, apenas mudado de fornecedor, mantendo o nível de preços num patamar mais baixo que o desejado.
Ainda assim considero que vale a pena “mantermos” este nível de pressão no mercado, desde que estejamos alinhados e ninguém, sem excepção, prevaique!
Os preços que estão em anexo são os que nos propusemos garantir no mercado (Cash's e On Trade) e iremos ver se nos primeiros 15 dias funciona. Se não funcionar e continuar a haver esta disparidade, sou da opinião que não conseguindo alinhar, devemos fazer como em 2013, em que cada área, com o bom senso que nos caracteriza, gere as suas vendas.

Outro ponto que considero/consideramos relevante é o de iniciarmos as reuniões mensais de On/Off trade.

Quando puderem, agradeça o vosso input sobre este tema.

Abraço

[REDACTED]
Unicer Bebidas, S.A
Direção de Vendas
Manager On-Trade

928. O documento Unicer1997 consiste numa troca de mensagens de correio eletrónico de fevereiro de 2015 entre colaboradores da Super Bock, incluindo [Diretor - SBB], em que

se discute a criação de um simulador para calcular os preços de venda ao público no canal HORECA e a respetiva margem de distribuição, partindo de um determinado preço fixo de revenda, em que [Diretor - SBB] refere: *“Apenas temos que discutir entre nós o PVP ao Shopper no On Trade e a margem do horequista, [140-150] é a margem adequada? Entretanto também me parece que o preço Revenda está demasiado baixo. Eles não deveriam conseguir vender mais barato que preço ao retalhista da Rede e Recheio e com estes preços, conseguem se mais competitivos, acho eu. Mas falaremos para afinar versão final”*.

929. Em resposta a [Diretor - SBB], [REDACTED] do Off-Trade refere: *“a ideia foi criar o simulador dentro das guidelines discutidas no steering. Agora a discussão do nivelamento de preços temos que fazer presencialmente em minha opinião”*.
930. Esta conversação respeita às reuniões do *steering group*, a que se faz referência no parágrafo 821.
931. O documento Unicer2685 indica que [Diretor - SBB] esteve presente nas reuniões descritas nos parágrafos 821 a 825 da presente Decisão, realizadas em fevereiro e março de 2015, na qualidade de diretor do departamento comercial da Super Bock com um papel transversal de coordenação e supervisão das equipas e respetivos projetos, contribuindo ativamente para a definição das diretrizes de acordo com as quais a estratégia de fixação dos preços de revenda será implementada.

IV.6.2.1 *Pronúncia do Visado*

932. Tendo sido notificado, mediante Nota de Ilícitude, da existência de uma possibilidade razoável de contra ele vir a ser proferida uma decisão condenatória, veio o Visado contestar a factualidade que lhe é imputada, bem como as conclusões da AdC, nos termos que se seguem²⁶³:
- (i) As conclusões da AdC padecem de um erro sobre os pressupostos de facto, na medida em que:
- a) A atividade da Super Bock sempre se centrou em meras recomendações de preços, constituindo os ficheiros enviados aos distribuidores um exercício meramente teórico com *guidelines* e simulações de preços que permitem suportar custos de produção, incluindo a margem de lucro (é nesse sentido que

²⁶³ Cf. PNI [Diretor - SBB], capítulo III.C.

é utilizado o termo "preço mínimo de revenda"), com a única preocupação de proteger a atividade dos distribuidores e a sua competitividade no mercado;

- b) A Super Bock recebia informação relativa aos preços de revenda praticados pelos distribuidores apenas com o intuito de proceder à comparticipação de descontos passados ao mercado, ao abrigo do regime de reposições;
 - c) Os distribuidores sempre foram livres de praticar os preços de revenda que entendem, não obstante solicitam à Super Bock comparticipações que garantam a sua margem de distribuição;
 - d) Os distribuidores solicitam à Super Bock indicação relativa aos preços de revenda como forma de garantir que o fornecedor se compromete com as referidas comparticipações;
- (ii) A Nota de Ilícitude padece de falta de fundamentação, dado que no parágrafo 362 se menciona que o nome do Visado surge diretamente associado a 98 documentos considerados relevantes, sem indicar quais as infrações que estão associadas à grande maioria desses documentos;
 - (iii) As conclusões da AdC relativamente ao Visado pecam ainda por desconsiderar que, face à dimensão da empresa, ao seu volume de vendas e o ao número de parceiros comerciais, o Visado não contacta diretamente com os distribuidores, salvo por ocasião da reunião anual com a rede;
 - (iv) Os 98 documentos considerados relevantes para efeitos de imputação da infração ao Visado dizem respeito, na realidade, a um número muito inferior de conversações, relativamente às quais o Visado só deve eventualmente responder pelas mensagens da sua autoria, dado que recebe centenas de mensagens apenas "para conhecimento" que efetivamente não lê por não lhe serem diretamente dirigidas;
 - (v) Relativamente à conversação n.º 26, o Visado não intervém sob nenhuma forma nas mensagens de correio eletrónico que lhe estão associadas;
 - (vi) Relativamente às conversações n.º 3, 80 e 82, o Visado surge associado a apenas uma parte da conversação, que no caso da conversação n.º 82 corresponde à mesma mensagem relativa à conversação n.º 83;

(vii) Relativamente aos documentos Unicer1981, Unicer1986, Unicer2033 e Unicer3867, bem como aos documentos que integram as conversações n.º 80 e 82, o seu conteúdo revela apenas a existência de uma tensão competitiva entre as equipas da Super Bock para os canais *on-trade* e *off-trade* e uma tentativa de conjugar preços de venda da Super Bock nos diversos canais;

(viii) O conteúdo dos documentos que integram a conversação n.º 1 revelam apenas uma análise interna da Super Bock relativa à projeção do posicionamento de preço que a empresa gostaria de alcançar para o produto em causa.

IV.6.2.2 *Apreciação da Autoridade*

933. Relativamente ao argumento (i) de defesa, a AdC recorre à sua apreciação dos factos e respetiva contestação dos Visados exposta nos capítulos IV.4.2.2, IV.4.3.2, IV.4.4.2, IV.4.5.2 e IV.4.6.2 da presente Decisão, para sustentar que não vislumbra em que medida poderão as suas conclusões padecer de um erro nos pressupostos de facto.
934. A Autoridade reitera a este propósito o seguinte:
935. Na grande maioria dos elementos de prova analisados não há nenhuma referência à palavra, à ideia ou à intenção de "recomendação" do preço de revenda; a linguagem utilizada e o contexto associado a cada elemento de prova são muito esclarecedores quanto ao significado dos conceitos "preço de revenda" ou "preço mínimo".
936. É bastante evidente que os preços indicados pela Super Bock aos distribuidores nos vários elementos de prova descritos na presente Decisão são preços mínimos de revenda; nalguns casos, trata-se de preços médios de revenda (PMR), que será o nível de preço de revenda que a Super Bock compartilhará aos distribuidores, de modo a garantir o cumprimento de um determinado nível mínimo de preço no mercado (Cf. conversação n.º 26).
937. A Super Bock exercia um controlo efetivo e pormenorizado sobre a atividade de revenda, mediante o reporte das suas equipas de Gestores de Área, Gestores de Mercado e Coordenação e Controlo, e através da imposição aos distribuidores de uma obrigação de reporte relativo à informação de revenda, incluindo quantidades, valores e faturas emitidas.
938. A Super Bock não reconhece aos distribuidores liberdade para determinar os preços de revenda, arrogando-se o direito exclusivo a definir a política de preços dos produtos que

comercializa, com o intuito de controlar o seu posicionamento no mercado e o cumprimento dos seus próprios objetivos anuais.

939. Com esse intuito, a Super Bock utilizava a política de descontos (designadamente, o regime de reposições), como forma de controlar o preço de revenda; os descontos indicados pela Super Bock aos distribuidores eram obrigatórios e as "reposições" estavam condicionadas ao efetivo cumprimento dos descontos e de um determinado nível de preço no mercado.
940. Improcede, assim, o argumento (i) de defesa.
941. Relativamente ao argumento (ii) de defesa, a AdC volta a salientar que todos os documentos considerados relevantes para efeitos de prova no processo estão, nos termos explícitos na Nota de Ilícitude e na presente Decisão, associados a uma ou várias etapas da prática jusconcorrencial *sub judice*, individualmente considerados ou por referência à conversação a que pertencem (Cf. capítulos IV.4.2, IV.4.3, IV.4.4, IV.4.5 e IV.4.6 da presente Decisão).
942. Por referência ao acervo probatório elencado pela AdC²⁶⁴ para sustentar o envolvimento direto do Visado na infração, note-se que:
943. As conversações n.º 26, 28, 50 e 111, e os documentos Unicer1981, Unicer1997, Unicer2033, Unicer2511, Unicer2550, Unicer2685, Unicer3573, Unicer3973 e Unicer4067 constituem exemplos dos comportamentos associados à fixação direta dos preços de revenda (Cf. capítulo IV.4.2 da presente Decisão).
944. As conversações n.º 51, 82, 83, 91 e 107, e o documento Unicer1935 constituem exemplos dos comportamentos associados ao controlo e monitorização (Cf. capítulo IV.4.3 da presente Decisão).
945. As conversações n.º 4, 6, 78, 79 e 80, e o documento Unicer1986 constituem exemplos dos comportamentos associados a ações de retaliação (Cf. capítulo IV.4.4 da presente Decisão).
946. A conversação n.º 1 e os documentos Unicer3895 e Unicer3896 constituem exemplos dos comportamentos associados à fixação direta dos PVP (Cf. capítulo IV.4.5 da presente Decisão).

²⁶⁴ Cf. parágrafo 913 da presente Decisão (Cf. também parágrafo 362 da Nota de Ilícitude).

947. As conversações n.º 3, 30, 100, 108, 110 e 129, e os documentos Unicer66, Unicer2046, Unicer2693 e Unicer3867 constituem exemplos dos comportamentos associados à fixação de preços de revenda por meios indiretos (Cf. capítulo IV.4.6 da presente Decisão).
948. A AdC considera, portanto, improcedente o argumento (ii) de defesa, concluindo que estão devidamente identificadas todas as condutas concretamente imputadas ao Visado, que correspondem a todas as condutas descritas e tipificadas na presente Decisão.
949. Quanto ao argumento (iii) de defesa, ao contrário do que o Visado parece entender, a AdC não ignora que cada colaborador da empresa tem as suas próprias funções, cujo âmbito determina, aliás, internamente a designação do cargo que ocupa.
950. Por exemplo, aos Gestores de Mercado cabe o contacto mais direto com os distribuidores, designadamente acompanhar o desenvolvimento do negócio, chegando a ser presença diária nas respetivas instalações, conforme referido na Audição Oral²⁶⁵.
951. Aos Gestores de Área ou de Rede caberão outras funções específicas, ainda que muito vocacionadas para o contacto direto com os parceiros da Super Bock, alocados em função da área geográfica ou do canal de distribuição em causa.
952. Naturalmente que ao Visado [Diretor - SBB], na qualidade de Diretor Comercial para as vendas no *on-trade*, caberão outras funções específicas, designadamente de coordenação e supervisão das equipas de vendas e o controlo da atividade comercial neste canal.
953. É justamente o facto de exercer esta posição de liderança e o controlo da atividade nas áreas em que ocorreram os comportamentos, não tendo adotado nenhuma medida para lhes pôr termo imediatamente, que sustenta em primeira instância a sua responsabilidade pela infração.
954. Não obstante, o acervo probatório demonstra que para além de ter conhecimento dos comportamentos, o Visado teve neles uma participação direta (Cf. elementos probatórios descritos no capítulo IV.6.2 da presente Decisão), incluindo o contacto com distribuidores em diferentes ocasiões.

²⁶⁵ Cf. páginas 28, 35, 36, 39, 82 e 83 da transcrição da audição oral.

955. Neste sentido e a título de exemplo, veja-se o conteúdo dos documentos que integram a conversação n.º 28, descrita nos parágrafos 633, 671 e 923 da presente Decisão.
956. Na referida conversação, é discutida internamente a posição a adotar perante um distribuidor que está a praticar um preço de revenda (€0,21/garrafa) no produto Pedras Salgadas, tara perdida, 0,25x6*4 inferior ao preço mínimo de revenda estipulado pela Super Bock (€0,26/garrafa), concluindo-se que a Super Bock não deverá regularizar a comparticipação prevista ao distribuidor.
957. Para além de ter conhecimento direto desta troca de mensagens, [Diretor - SBB] intervém, validando a solução discutida de não regularizar o valor de revenda, disponibilizando-se para, numa segunda instância, se necessário for, reunir diretamente com o distribuidor para reforçar a posição da Super Bock.
958. Neste sentido, a Autoridade considera improcedente o argumento (iii) de defesa.
959. Improcede também o argumento (iv) de defesa, na medida em que a AdC entende que o facto de o Visado ser associado às mensagens de correio eletrónico “para conhecimento” significa que lhe é dado conhecimento direto sobre os factos, o que se traduz num motivo suficientemente atendível para que a infração lhe seja diretamente imputada, considerando as funções de direção e a posição de liderança que exerce na área de atividade da Super Bock em que os comportamentos ocorreram, não tendo adotado nenhuma medida para lhes pôr termo imediatamente (Cf. parágrafos 839 a 841 da presente Decisão).
960. Naturalmente que a alegação de que o Visado não lia os *emails* que recebia não poderá colher neste capítulo, que mais não seja, porque a negligência é punível à luz do n.º 3 do artigo 68.º da Lei n.º 19/2012.
961. Quanto ao argumento (v) de defesa, a AdC salienta que, não obstante ser verdade que o Visado não é diretamente associado às mensagens de correio eletrónico que constituem a conversação n.º 26, ele é expressamente mencionado e o conteúdo da conversação, bem como o seu contexto, são suficientemente ilustrativos do envolvimento do Visado na infração.
962. Com efeito, a conversação n.º 26 decorre entre os membros (colaboradores da Super Bock) do grupo de trabalho responsável pela elaboração de uma matriz de preços para o ano de 2014, referindo-se que será determinado um preço médio por área, que se fundirá num preço médio nacional, que corresponde ao nível de preço pretendido pela

Super Bock para a revenda, que a empresa comparticipará aos distribuidores, com o intuito de proceder a uma subida nivelada e consciente dos preços em todas as referências de produto da Super Bock, mencionando-se expressamente que “os preços que constam na primeira coluna (P_{Mínimo}) deverão ser os preços autorizados para revenda”²⁶⁶.

963. É expressamente mencionado que os dados incluídos na referida matriz de preços serão levados ao conhecimento de [Diretor - SBB] em reunião agendada para as 11:30 do dia 9 de janeiro de 2014, o que efetivamente demonstra o grau de envolvimento ou participação do Visado nos comportamentos, na sua qualidade de diretor comercial de vendas para o *on-trade*, com autoridade para exercer o controlo desta área de atividade da empresa Visada.
964. A AdC considera, portanto, o argumento (v) de defesa improcedente pelos motivos expostos.
965. Quanto ao argumento (vi) de defesa, é verdade que [Diretor - SBB] é diretamente associado a apenas uma parte das mensagens de correio eletrónico que constituem as conversações n.º 3, 80, 82 e 83.
966. No entanto, é justamente essa parte que confere valor probatório às referidas conversações, no sentido da responsabilização do Visado.
967. Quanto à conversação n.º 3, o Visado surge associado à parte da conversação que decorreu durante o período em que exercia já as funções de direção comercial para o *on-trade* (a saber, documentos Unicer3630, Unicer2534, Unicer2509, 2510 e Unicer3746), sendo ele quem assina a comunicação aos distribuidores anexa à conversação, nessa mesma qualidade (Diretor *On-Trade*).
968. Quanto a conversação n.º 80, cujo conteúdo se refere à reclamação do distribuidor Sotarvil por ter de praticar preços de revenda indicados pela Super Bock que considera descompetitivos face ao mercado (Cf. parágrafos 649 a 652 da presente Decisão), o Visado é associado à cadeia de mensagens de correio eletrónico por um colaborador que lhe reporta a situação, para conhecimento e ação da Direção Comercial da Super

²⁶⁶ A este propósito, veja-se ainda o documento Unicer2581, que esclarece que o preço a que os distribuidores compram à Super Bock se designa por “preço de compra” e não “preço de revenda” e que “P Mínimo” ou “preço mínimo”, é o preço a que a Super Bock quer, em termos mínimos, que os distribuidores revendam os seus produtos.

Bock, no sentido da subida alinhada dos preços de revenda em todos os canais de distribuição.

969. Quanto à conversação n.º 82, o Visado surge associado à mensagem de correio eletrónico que reporta a ata da última reunião do *Steering Committee* sobre o projeto de Gestão de Canais da Super Bock ocorrida em 22.01.2015.
970. Tal como a AdC já teve oportunidade de esclarecer, o referido *Steering Committee* é o comité de decisão constituído por [Administrador - SBB], [Diretor - SBB] e [REDACTED] (a equipa de Direção Comercial da Super Bock) sobre vários projetos, entre os quais o projeto de gestão de canais, cujo objetivo é *“partilhar informação sobre preços e articular políticas comerciais entre os diferentes canais da VMI, no sentido de aumentar a rentabilidade do mercado interno”* (Cf. parágrafos 842 ss. da presente Decisão).
971. Quanto à conversação n.º 83, o Visado surge associado à mensagem de correio eletrónico que dá a conhecer os descontos de ciclo a aplicar à rede de distribuidores no mês de fevereiro de 2015.
972. Tal como a AdC já teve oportunidade de esclarecer, a Super Bock utilizava a política de descontos para impor e controlar um determinado nível de preços de revenda no mercado (Cf. capítulos IV.4.2 e IV.4.6 da presente Decisão), referindo-se aliás na conversação n.º 83 o seguinte: *“De referir que para além do ciclo definimos, nas referências de maior competitividade, o preço mínimo de revenda, com margem de 3% para o distribuidor”*.
973. Concluindo, o valor probatório dos documentos associados às conversações n.º 3, 80, 82 e 83 para efeitos da imputação da infração ao Visado, decorre dos factos que demonstram o seu envolvimento direto em comportamentos que consubstanciam as etapas descritas nos capítulos IV.4.2, IV.4.3, IV.4.4 e IV.4.6 da presente Decisão (a saber, fixação direta e indireta de preços de revenda, controlo e monitorização e ações de retaliação), bem como a sua posição de liderança relativa às áreas de atividade da Super Bock em que os comportamentos ocorreram.
974. Neste sentido, improcede também o argumento (vi) de defesa.
975. Quanto ao argumento (vii) de defesa, no sentido do conteúdo de alguns documentos (a saber, Unicer1981, Unicer1986, Unicer2033, Unicer3867 e conversações n.º 80 e 82) revelar apenas uma tensão competitiva entre as equipas de vendas da Super Bock e uma tentativa de conjugar os respetivos preços de venda, a Autoridade recorre à sua

apreciação dos factos que consubstanciam os comportamentos imputáveis à Super Bock para concluir que o conteúdo e o contexto das conversações consideradas relevantes para efeitos de prova revelam mais do que essa simples tensão interna.

976. Conforme melhor explicitado nos capítulos IV.4.2, IV.4.3, IV.4.4 e IV.4.6 da presente Decisão, o acervo probatório junto ao Processo demonstra que, ao contrário do que este argumento de defesa pretende fazer crer, a Super Bock não se limita a definir e a trabalhar a sua própria estratégia comercial e os seus preços de venda.
977. A Super Bock determina unilateralmente os preços mínimos que pretende implementar no mercado através dos vários canais de distribuição, com o intuito de garantir um determinado posicionamento mínimo alinhado da marca Super Bock, impondo-os aos seus parceiros comerciais por meios diretos e indiretos, oralmente, por mensagens de correio eletrónico e através da sua política de descontos, controlando e monitorizando o cumprimento dos preços e descontos que impõe e impondo ações de retaliação sobre os alegados "incumpridores".
978. As instruções que eram transmitidas internamente pela Direção de Vendas às equipas de Gestores de Área e Gestores de Mercado responsáveis pela interação com os distribuidores, que surgem em muitos documentos considerados relevantes, eram posteriormente reencaminhadas por estas equipas para os respetivos distribuidores, com uma advertência sobre o carácter obrigatório das ditas instruções.
979. Como referido por um administrador da Super Bock, *"cabe a nós na Unicer ser o garante do fio condutor de rentabilidade que têm de ser as nossas marcas (Super Bock e Pedras em primeiro lugar), quer para nós quer para parceiros e clientes"*.
980. Assim, não pode deixar de concluir-se que à tensão competitiva interna que o Visado refere, subjaz o objetivo de impor aos parceiros comerciais da Super Bock nos dois canais de distribuição os preços de mercado que a Super Bock define unilateralmente, o controlo e a monitorização desses preços e a retaliação contra os eventuais incumprimentos no sentido do alinhamento.
981. Improcede, portanto, este argumento de defesa, cumprindo salientar a posição de liderança e de coordenação das áreas de atividade em que se verificaram os comportamentos desempenhada pelo Visado [Diretor - SBB] e que decorre da documentação referida pelo Visado (a saber, Unicer1981, Unicer1986, Unicer2033, Unicer3867 e conversações n.º 80 e 82).

982. Por fim, a Autoridade conclui que o argumento (viii) de defesa é também improcedente.
983. É verdade que a conversação n.º 1 se reporta à análise interna da Super Bock sobre o novo conceito de comunicação do vinho Planura, o que poderia efetivamente ser inócuo do ponto de vista das regras da concorrência.
984. Não obstante, a referida análise interna inclui a definição do preço pretendido pela Super Bock para a comercialização do produto no mercado, ou seja, a definição do preço de revenda ou PVP, indicando expressamente PVP médios e PVP mínimos a implementar em restaurantes (Cf. parágrafos 682 e 702 da presente Decisão).
985. Relativamente ao envolvimento do Visado, a leitura imediata da documentação permite concluir que a lista de destinatários das mensagens em causa demonstra que [Diretor - SBB] tinha conhecimento direto sobre o conteúdo da conversação.
986. No entanto, uma leitura contextualizada dos documentos permite ainda concluir que o projeto em causa é desenvolvido pela equipa de ativação *on-trade* da Direção Comercial da Super Bock, sobre a qual [Diretor - SBB] exercia uma posição de liderança na qualidade de Diretor Comercial para as vendas no *on-trade*.
987. Para além disso, lembre-se que o documento Unicer2685 revela que [Diretor - SBB], juntamente com o administrador [Administrador - SBB] e ██████████ (diretor comercial para as vendas no *off-trade*), o *Steering Committee* (comité de decisão) que aprova todos os aspetos estruturantes relativos aos projetos, incluindo a elaboração de diretrizes que devem guiar a definição dos preços mínimos de revenda.
988. Em conclusão, a Autoridade dá como provada a matéria de facto que subjaz à responsabilidade direta de [Diretor - SBB] pela infração *sub judice*, concluindo que o Visado teve conhecimento direto sobre os factos e uma participação ativa nos comportamentos descritos na presente Decisão, não tendo adotado as medidas adequadas a pôr termo à infração, cumprindo ponderar os considerandos da apreciação da AdC no presente capítulo para efeitos de determinação concreta da coima que venha a ser aplicada.

IV.7 Conclusões da Autoridade sobre a matéria de facto

989. Visto e ponderado tudo quanto antecede, a Autoridade forma nesta data a sua convicção quanto à matéria de facto, considerando provados os seguintes factos:

- (i) A Super Bock é a maior empresa portuguesa de bebidas refrescantes, dedicando-se à produção e comercialização de cervejas, águas engarrafadas (lisas e com gás), refrigerantes, *ice teas*, vinhos, sangrias e sidras, em todo o território nacional (Cf. capítulo IV.1 da presente Decisão);
- (ii) A Super Bock comercializa as marcas de bebidas Super Bock, Carlsberg, Cristal, Cheers, Somersby, Água das Pedras, Vitalis, Melgaço, Caramulo, Vidago, Frutea, Frisumo, Frutis, Guaraná Brasil, Snappy, Vinha de Mazouco, Campo da Vinha, Vinhas das Garças, Porta Nova, Tulipa, Planura, Monte Sacro, Quinta do Minho, Sangria Vini (Cf. capítulo IV.1 da presente Decisão);
- (iii) Relativamente ao canal HORECA (*on-trade*), a Super Bock recorre a uma rede de distribuidores independentes, não obstante fazer algumas vendas diretas (Cf. capítulos IV.1 e IV.4.1 da presente Decisão);
- (iv) As relações comerciais entre a Super Bock e os distribuidores são reguladas por contratos de distribuição exclusiva, com base nos quais os distribuidores adquirem os produtos à Visada Super Bock para revenda em todo o território nacional (Cf. capítulos IV.1 e IV.4.1 da presente Decisão);
- (v) Os distribuidores não têm nenhuma relação de grupo com a Super Bock e, nos termos e para os efeitos dos referidos contratos, são tomadores do risco comercial e financeiro associado à revenda dos produtos em causa e ao negócio de distribuição por si prosseguido (Cf. capítulo IV.4.1 da presente Decisão);
- (vi) A Super Bock arroga-se expressamente o direito a fixar preços de revenda (Cf. capítulo IV.4.2 da presente Decisão);
- (vii) A Super Bock não reconhece aos distribuidores capacidade ou liberdade para determinar os seus preços de revenda (Cf. capítulo IV.4.2 da presente Decisão);
- (viii) A Super Bock fixa aos distribuidores, por escrito, via mensagem de correio eletrónico, preços de revenda (Cf. capítulo IV.4.2 da presente Decisão);
- (ix) De acordo com o procedimento habitual, com uma periodicidade mensal, a Direção de Vendas da Super Bock aprova uma tabela de preços de revenda fixos ou mínimos, que é depois encaminhada através das equipas de Gestores

de Área ou Gestores de Mercado para os respetivos distribuidores, com a advertência de que a sua implementação é obrigatória (Cf. capítulo IV.4.2 da presente Decisão);

- (x) A Super Bock reage às alterações de preço dos seus concorrentes, impondo aos distribuidores um reposicionamento generalizado e imediato dos preços de revenda (Cf. capítulo IV.4.2 da presente Decisão);
- (xi) A Super Bock fixa aos distribuidores outras condições de transação aplicáveis à revenda, designadamente descontos (Cf. capítulos IV.4.2 e IV.4.6 da presente Decisão);
- (xii) A Super Bock utiliza a sua política de descontos aplicáveis aos distribuidores como forma de os obrigar a cumprir as condições de transação aplicáveis à revenda por si fixadas (Cf. capítulos IV.4.2 e IV.4.6 da presente Decisão);
- (xiii) A Super Bock impõe aos distribuidores condições de transação aplicáveis à revenda prévia e diretamente negociadas por si com os clientes dos distribuidores (Cf. capítulo IV.4.6 da presente Decisão);
- (xiv) A Super Bock monitoriza o cumprimento pelos distribuidores das condições de transação aplicáveis à revenda por si fixadas, mediante o controlo exercido pelos seus colaboradores e a imposição aos distribuidores de uma obrigação de reporte de informação, incluindo quantidades, valores e faturas (Cf. capítulo IV.4.3 da presente Decisão);
- (xv) Os Gestores de Mercado da Super Bock têm por função acompanhar o desenvolvimento do negócio dos distribuidores *in loco*, sendo presença diária nas instalações dos distribuidores, chegando mesmo a acompanhar os distribuidores na visita aos respetivos clientes (Cf. parágrafo 541 da presente Decisão);
- (xvi) A Super Bock ameaça os distribuidores com o corte de fornecimento de produto ou o corte de comparticipação [ou regularização ou reposição] dos preços de revenda em caso de incumprimento das condições de transação aplicáveis à revenda por si fixadas (Cf. capítulo IV.4.4 da presente Decisão);
- (xvii) A Super Bock corta efetivamente aos distribuidores o fornecimento de produto e a comparticipação [ou regularização ou reposição] dos preços de revenda,

- como forma de retaliação contra o incumprimento das condições de transação aplicáveis à revenda por si fixadas (Cf. capítulo IV.4.4 da presente Decisão);
- (xviii) Os distribuidores percecionam as ameaças de retaliação da Super Bock como credíveis e verdadeiras (Cf. capítulo IV.4.4 da presente Decisão);
- (xix) Via de regra, os distribuidores praticam as condições de transação aplicáveis à revenda fixadas pela Super Bock (Cf. capítulo IV.4.2 da presente Decisão);
- (xx) Os distribuidores cumprem com a obrigação de reporte que a Super Bock lhes impõe (Cf. parágrafo 469 da presente Decisão);
- (xxi) A Super Bock fixa diretamente ao retalho preços de venda ao público (Cf. capítulo IV.4.5 da presente Decisão);
- (xxii) A Super Bock monitoriza o cumprimento dos preços de venda ao público por si fixados (Cf. capítulo IV.4.5 da presente Decisão);
- (xxiii) A Super Bock retalia contra o incumprimento dos preços de venda ao público por si fixados, impondo aos distribuidores um reposicionamento dos preços de revenda e condicionando o fluxo de *stocks* para o mercado (Cf. capítulo IV.4.5 da presente Decisão);
- (xxiv) A Super Bock fixa condições de transação aplicáveis à revenda de acordo com a sua própria política e estratégia comercial (Cf. capítulo IV.4.2 da presente Decisão);
- (xxv) O objetivo da Super Bock é garantir a subida e o alinhamento dos preços no mercado, independentemente do canal de distribuição utilizado (Cf. *email* de 9 de outubro de 2009 [fls. 772 e 773 do Processo], *email* de 3 de dezembro de 2010 [fls. 98 do Processo], *email* de 2 de agosto de 2013 [fls. 286 do Processo], *email* de 30 de abril de 2009 [fls. 761 e 762 do Processo], bem como os documentos Unicer2331, Unicer2335, Unicer2490, Unicer2582, Unicer3499 e Unicer4045);
- (xxvi) A conduta da Super Bock é contínua, não se referindo apenas a situações pontuais, e generalizada, abrangendo a totalidade da rede de distribuidores independentes (Cf. capítulo IV.4 da presente Decisão);
- (xxvii) A conduta da Super Bock terá tido início em 15 de maio de 2006 (*i.e.* data da mensagem de correio eletrónico mais antiga constante do processo, cf.

parágrafo 766 da presente Decisão), tendo-se mantido, ininterruptamente, até, pelo menos, 23 de janeiro de 2017 (*i.e.* data da mensagem de correio eletrónico mais recente constante do processo, cf. parágrafo 766 da presente Decisão);

- (xxviii) Não há nenhuma evidência de que a Super Bock tenha entretanto posto fim aos comportamentos descritos na presente Decisão;
- (xxix) O órgão de administração da Super Bock está diretamente envolvido na prática de fixação e imposição de preços de revenda, estabelecendo as diretrizes de acordo com as quais a referida prática é implementada (Cf. capítulo IV.5 da presente Decisão);
- (xxx) O documento mais recente com relevância probatória para a eventual imputação da infração a [Administrador - SBB] data de 3 de abril de 2013 (Cf. Unicer3136), mais de cinco anos antes da sua primeira interpelação como Visado no Processo (Cf. capítulo IV.5.1.2 da presente Decisão);
- (xxxii) [Administrador - SBB], vogal do conselho de administração da Super Bock desde 31.03.2014, teve conhecimento direto sobre os factos e uma participação ativa nos comportamentos descritos na presente Decisão, sendo que o documento mais recente com relevância probatória para a imputação da infração ao Visado data de 07.11.2016 (Cf. Unicer2704) (Cf. capítulo IV.5.2.2 da presente Decisão);
- (xxxiii) Para além de ter exercido a função de vogal do conselho de administração da Super Bock apenas até 30.11.2010, o documento mais recente com relevância probatória para a eventual imputação da infração a [Administrador - SBB] data de 29.09.2010 (Cf. Unicer2666), mais de cinco anos antes da sua primeira interpelação como Visado no Processo (Cf. capítulo IV.5.3.2 da presente Decisão);
- (xxxiiii) O documento mais recente com relevância probatória para a eventual imputação da infração a [Administrador - SBB] data de 26.10.2012 (Cf. Unicer3580), mais de cinco anos antes da sua primeira interpelação como Visado no Processo (Cf. capítulo IV.5.4.2 da presente Decisão);
- (xxxv) A Direção de Vendas da Super Bock está diretamente envolvida na prática de fixação e imposição de preços de revenda, incumbindo-lhe decidir sobre os

preços de revenda a impor aos distribuidores e coordenar e supervisionar a sua implementação (Cf. capítulo IV.6 da presente Decisão);

- (xxxv) Para além de ter exercido funções de direção comercial na Super Bock apenas até fevereiro de 2013, o documento mais recente com relevância probatória para a eventual imputação da infração a [Diretor - SBB] data de 11.01.2013 (Cf. Unicer2512), mais de cinco anos antes da sua primeira interpelação como Visado no Processo (Cf. capítulo IV.6.1.2 da presente Decisão);
- (xxxvi) [Diretor - SBB], diretor do departamento comercial da Super Bock para as vendas no *On-Trade* desde março de 2013, teve conhecimento direto sobre os factos e uma participação ativa nos comportamentos descritos na presente Decisão, sendo que o documento mais recente com relevância probatória para a imputação da infração ao Visado data de 13.01.2017 (Cf. Unicer3895) (Cf. capítulo IV.6.2.2 da presente Decisão).

V DO DIREITO

V.1 Apreciação jurídica e económica dos comportamentos

990. A factualidade descrita na presente Decisão demonstra que a Visada Super Bock tem vindo a implementar uma prática de fixação e imposição de preços de revenda, bem como de preços de venda ao público, por meios diretos e indiretos, com o objetivo de restringir a concorrência nos mercados nacionais em que está ativa.

991. Importa, por isso, proceder à qualificação jurídica e económica dos comportamentos descritos na presente Decisão de acordo com o regime legal aplicável.

V.1.1 Regime jurídico da concorrência aplicável

V.1.1.1 Enquadramento

992. O Regime Jurídico da Concorrência atualmente em vigor consta da Lei n.º 19/2012, que entrou em vigor em 7 de julho de 2012, revogando a Lei n.º 18/2003, de 11 de junho (Lei n.º 18/2003) que, por sua vez, havia revogado o Decreto-Lei n.º 371/93, de 29 de Outubro (Decreto-Lei n.º 371/93).

993. Apesar de a Lei n.º 19/2012 constituir o atual Regime Jurídico da Concorrência, a tipificação legal das práticas restritivas da concorrência é coincidente nos três diplomas *supra* referidos²⁶⁷.

994. Ou seja, os três diplomas tipificaram como práticas restritivas da concorrência, puníveis como contraordenação, o abuso de posição dominante, os acordos e as práticas concertadas entre empresas, e as decisões de associação de empresas, que têm por objeto ou como efeito impedir, falsear ou restringir de forma sensível a concorrência no todo ou em parte do mercado nacional²⁶⁸.

995. Assim sendo, há que determinar o regime legal concretamente aplicável ao presente processo contraordenacional, por força do cumprimento das regras respeitantes à aplicação da lei no tempo.

²⁶⁷ Cf. artigos 9.º, 11.º e 12.º da Lei n.º 19/2012, artigos 2.º, 4.º e 6.º do Decreto-Lei n.º 371/93 e artigos 4.º, 6.º e 7.º da Lei n.º 18/2003.

²⁶⁸ Cf. artigo 2.º do Decreto-Lei n.º 371/93, artigo 4.º da Lei n.º 18/2003 e artigo 9.º da Lei n.º 19/2012.

V.1.1.2 Regime substantivo

996. Do ponto de vista substantivo, o artigo 3.º do RGCO, aplicável *ex vi* do n.º 1 do artigo 13.º da Lei n.º 19/2012, determina que:

"1 - A punição da contraordenação é determinada pela lei vigente no momento da prática do facto ou do preenchimento dos pressupostos de que depende.

2- Se a lei vigente ao tempo da prática do facto for posteriormente modificada, aplicar-se-á a lei mais favorável ao arguido, salvo se este já tiver sido condenado por decisão definitiva ou transitada em julgado e já executada".

997. Acresce que, nos termos do artigo 5.º do RGCO, *"o facto considera-se praticado no momento em que o agente atuou ou, no caso de omissão, deveria ter atuado".*

998. No caso das infrações permanentes, considerando que o momento da consumação perdurou no tempo (i.e., enquanto subsistiu o comportamento ilícito), o agente comete uma única infração, sendo a sua ação indivisível.

999. Ora, se a sua execução se tiver iniciado na vigência da lei antiga mas prosseguir na vigência da lei nova, sendo que o facto ilícito já era punido pela lei antiga, a lei aplicável será a lei vigente no momento em que cessa o facto censurável, ainda que esta última seja mais gravosa.

1000. Recorde-se a jurisprudência do Tribunal de Comércio de Lisboa a este propósito:

"Vêm as Arguidas acusadas da prática, em coautoria, da contraordenação prevista no art. 4.º da Lei 18/2003 de 11 de Junho que dispõe: são proibidos os acordos entre empresas, as decisões de associações de empresas e as práticas concertadas entre empresas, qualquer que seja a forma que revistam, que tenham por objeto ou como efeito impedir, falsear ou restringir de forma sensível a concorrência no todo ou em parte do mercado nacional..."

A contraordenação aqui prevista apresenta-se como um ilícito não de natureza instantânea mas sim de natureza permanente: a sua execução e a consumação perduram no tempo: a uma primeira fase, que compreende toda a conduta do agente até ao aparecimento do evento, segue-se uma segunda fase que perdura no tempo até que o agente cumpra o dever de fazer cessar o estado antijurídico causado. A violação do bem jurídico prolonga-se no tempo enquanto perdura a resolução

*criminosa, isto é, a execução persiste no tempo porque o agente voluntariamente mantém a situação jurídica*²⁶⁹ (sublinhado da Autoridade).

1001. A referida jurisprudência do Tribunal de Comércio de Lisboa esclarece ainda que *"uma vez que a conduta das Arguidas se prolongou durante a vigência da lei nova (...), tendo as Arguidas, no seu domínio continuado a praticar todos os atos integradores do tipo, a consumação do ilícito foi-se dando ao longo de todo o tempo até à data da cessação. Assim, uma vez que a atual lei da concorrência entrou em vigor «antes de esgotada a última possibilidade de intervenção jurídico-penalmente adequada» (Taipa de Carvalho, in Sucessão de Leis Penais, Cª Editora, 1990, p. 62) é esta que se aplica e é relativamente a esta que a conduta das Arguidas se tem de subsumir*²⁷⁰.

1002. No mesmo sentido também se pronunciou o Tribunal da Relação de Lisboa, afirmando que: *"[e]stamos perante um ilícito contraordenacional permanente, existindo uma conduta antijurídica mantida [ao longo] do tempo ou seja, o momento da consumação perdura no tempo, e enquanto dura essa permanência, o agente encontra-se a cometer a infração. (...) ou seja, perdurando no tempo a consumação da infração, a mesma deve ser punida ainda que mais severamente à luz da lei nova"*²⁷¹.

1003. Também o Tribunal da Concorrência, Regulação e Supervisão concluiu que *"[t]endo-se provado que a prática de intercâmbio de informações ocorreu desde 1998 até fevereiro de 2007 e consubstanciando esta prática uma infração permanente ou continuada, cuja concertação de vontades e desvalor da conduta se manteve ao longo de tal período, há que aplicar a lei em vigor à data da cessação de tal prática, independentemente de durante o período referido ter estado em vigor lei mais favorável"*²⁷².

1004. No presente caso, como melhor se verá adiante no capítulo V.1.6 da presente Decisão, está em causa uma única infração de natureza permanente, que terá decorrido, de forma ininterrupta, entre 15 de maio de 2006 e 23 de janeiro de 2017.

1005. A execução do acto ilícito ter-se-á iniciado na vigência da Lei n.º 18/2003 e terá subsistido durante a vigência da Lei n.º 19/2012, pelo que, do ponto de vista substantivo

²⁶⁹ Cf. sentença do Tribunal de Comércio de Lisboa de 2 de Maio de 2007, 2.º Juízo, processo n.º 965/06.9TYLSB (*cartel do sal*), p. 78.

²⁷⁰ Cf. sentença do Tribunal de Comércio de Lisboa de 2 de Maio de 2007, 2.º Juízo, processo n.º 965/06.9TYLSB (*cartel do sal*), p. 79.

²⁷¹ Cf. acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de 5 de dezembro de 2007, 9.ª Secção, processo n.º 5352/07 (*Ordem dos Médicos*), p. 88.

²⁷² Cf. sentença do Tribunal da Concorrência, Regulação e Supervisão 19 de julho de 2013, 1.º Juízo, processo n.º 88/12.1YUSTR (*Cantinas*), p. 251.

e de acordo com o princípio da legalidade, deve considerar-se aplicável à totalidade dos factos em apreço a Lei n.º 19/2012 – Cf. artigo 1.º do RGCO *ex vi* artigo 13.º da Lei n.º 19/2012.

1006. Do ponto de vista do direito da concorrência da União Europeia, a factualidade será apreciada à luz do disposto no artigo 101.º do TFUE.

V.1.1.3 Regime processual

1007. Do ponto de vista processual, a alínea a) do n.º 1 do artigo 100.º da Lei n.º 19/2012, determina que o Regime Jurídico da Concorrência só se aplica “aos processos de contraordenação cujo inquérito seja aberto após a entrada em vigor da presente lei”.

1008. Tendo a fase de inquérito dos presentes autos sido aberta, por decisão do conselho de administração da Autoridade da Concorrência, em 3 de junho de 2016 (fls. 2 a 4 do Processo), ou seja, após a entrada em vigor da Lei n.º 19/2012, ocorrida em 7 de julho de 2012, é também esta a Lei aplicável à tramitação processual.

V.1.2 Mercados relevantes

1009. O preenchimento dos tipos de infração previstos na Lei n.º 19/2012 implica, em regra, a prévia definição dos mercados relevantes, por referência aos quais se determina a existência de uma prática restritiva da concorrência.

1010. O conceito de mercado relevante tem no âmbito jusconcorrencial uma dupla dimensão: a dimensão material, correspondente ao mercado relevante do produto ou serviço, e a dimensão geográfica, correspondente ao mercado geográfico relevante.

1011. Não poderá, contudo, deixar de se referir que a definição de mercado relevante não é indispensável em processos por práticas restritivas da concorrência no âmbito de acordos, práticas concertadas ou decisões de associações de empresas a que seja atribuído um objeto restritivo da concorrência, tal como decorre da jurisprudência constante dos tribunais europeus.

1012. Neste sentido, pode ler-se o acórdão do Tribunal Geral de 28 de junho de 2016, no caso *Portugal Telecom, SGPS SA c. Comissão Europeia*:

“[No entanto], embora, no âmbito da interpretação do contexto de um acordo, haja que tomar em consideração as condições reais do funcionamento e da estrutura do mercado ou dos mercados em causa, a Comissão não é sempre obrigada a proceder a uma definição precisa do mercado ou dos mercados em causa. Com efeito, a

definição do mercado em causa não desempenha o mesmo papel consoante se trate de aplicar o artigo 101.º TFUE ou o artigo 102.º TFUE. No âmbito da aplicação do artigo 102.º TFUE, a definição adequada do mercado em causa é uma condição necessária e prévia a qualquer julgamento sobre um comportamento pretensamente anticoncorrencial (acórdãos de 10 de março de 1992, SIV e o./Comissão, T-68/89, T-77/89 e T-78/89, Colet., EU:T:1992:38, n.º159, e de 11 de dezembro de 2003, Adriatica di Navigazione/Comissão, T-61/99, Colet., EU:T:2003:335, n.º27), uma vez que, antes de declarar a existência de um abuso de posição dominante, é necessário estabelecer a existência de uma posição dominante num dado mercado, o que pressupõe que este mercado tenha sido previamente delimitado. Em contrapartida, resulta de jurisprudência constante que, no quadro da aplicação do artigo 101.º, n.º1, TFUE, é para determinar se o acordo em causa é suscetível de afetar o comércio entre Estados-Membros e tem por objetivo ou por efeito impedir, restringir ou falsear a concorrência no mercado interno que é necessário definir o mercado em causa (acórdãos de 21 de fevereiro de 1995, SPO e o./Comissão, T-29/92, Colet., EU:T:1995:34, n.º74, e Adriatica di Navigazione/Comissão, já referido, EU:T:2003:335, n.º27; v., também, acórdão de 12 de setembro de 2007, Prym e Prym Consumer/Comissão, T-30/05, EU:T:2007:267, n.º86 e jurisprudência aí referida).

Assim, no quadro do artigo 101.º, n.º1, TFUE, não é necessária uma definição prévia do mercado relevante sempre que o acordo controvertido, em si mesmo, tenha um objeto anticoncorrencial, ou seja, sempre que a Comissão tenha podido corretamente chegar à conclusão, sem uma delimitação prévia do mercado, que o acordo em causa falseava a concorrência e era suscetível de afetar de forma sensível o comércio entre os Estados-Membros. Trata-se, nomeadamente, do caso das restrições mais graves, explicitamente proibidas pelo artigo 101.º, n.º1, alíneas a) a e), TFUE (conclusões do advogado-geral Y. Bot nos processos apensos Erste Group Bank e o./Comissão, C-125/07 P, C-133/07 P, C-135/07 P e C-137/07 P, Colet., EU:C:2009:192, n.os 168 a 175). Se o próprio objeto de um acordo for restringir a concorrência através de uma «partilha de mercados», não será assim necessário definir com precisão os mercados geográficos em causa, pois a concorrência efetiva ou potencial foi necessariamente

restringida (acórdão Mannesmannröhren-Werke/Comissão, n.º150, supra, EU:T:2004:218, n.º132)²⁷³.

1013. Como melhor explicitado no capítulo pertinente da presente Decisão, a prática em causa no presente caso configura uma restrição da concorrência pelo objeto (Cf. capítulo V.1.3.3 da presente Decisão).
1014. Pode então concluir-se que a delimitação exata dos mercados relevantes pode ser deixada em aberto, na medida em que, independentemente de se considerar um mercado mais restrito ou mais lato, a apreciação jusconcorrencial não se alteraria.
1015. Não obstante, a Autoridade identificará os mercados relevantes afetados pela referida restrição por objeto nos capítulos subsequentes da presente Decisão.

V.1.2.1 Mercado relevante do produto ou serviço

1016. Na sua Comunicação relativa à definição de mercado relevante, a Comissão Europeia considera que 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"*²⁷⁴.
1017. Para a definição do mercado de produto relevante, a substituição pelo lado da procura constitui o elemento de disciplina mais imediato e eficaz sobre os fornecedores de um determinado produto, sendo certo que depende sobretudo da substituíbilidade na perspetiva dos compradores.
1018. A substituíbilidade do lado da oferta pode igualmente ser tomada em consideração na definição dos mercados relevantes nos casos em que os seus efeitos são equivalentes aos da substituição do lado da procura em termos de eficácia e efeito imediato.
1019. No capítulo IV.3.1.1 da presente Decisão, pelas razões e fundamentos aí densificados, são identificados e caracterizados os mercados do produto em causa, designadamente:
- (i) O mercado das cervejas no canal HORECA;
 - (ii) O mercado das águas lisas sem sabor no canal HORECA;

²⁷³ Cf. Acórdão do Tribunal Geral (Segunda Seção) de 28 de junho de 2016, *Portugal Telecom, SGPS SA c. Comissão Europeia*, T-208/13, parágrafos 175 e 176. Cf., no mesmo sentido, acórdãos do Tribunal Geral, *Groupe Danone c. Comissão*, T-38/02, Col II-4407 (2005), parágrafo 99, e *Brouwerij Haacht NV c. Comissão*, T-48/02, Col. II-5259 (2005), parágrafo 58.

²⁷⁴ Cf. *"Comunicação da Comissão relativa à definição de mercado relevante para efeitos do direito comunitário da concorrência"*, JO de 9 de dezembro de 1997, C 372, p. 6, parágrafo 7.

- (iii) O mercado das águas com gás sem sabor no canal HORECA;
- (iv) O mercado dos refrigerantes com gás no canal HORECA;
- (v) O mercado das bebidas *iced tea* no canal HORECA;
- (vi) O mercado dos vinhos tranquilos no canal HORECA;
- (vii) O mercado das sangrias no canal HORECA; e
- (viii) O mercado das sidras no canal HORECA.

V.1.2.2 Mercado geográfico relevante

1020. No que concerne à dimensão geográfica, a Comissão Europeia refere que o "*mercado geográfico relevante compreende a área em que as empresas em causa fornecem produtos ou serviços, em que as condições da concorrência são suficientemente homogêneas e que podem distinguir-se de áreas geográficas vizinhas devido ao facto, em especial, das condições da concorrência serem consideravelmente diferentes nessas áreas*"²⁷⁵.

1021. Para a definição do mercado geográfico relevante podem assim analisar-se diversos fatores, tais como as variações de preços entre áreas geográficas diferentes, as características básicas da procura, opiniões dos consumidores e dos concorrentes, a atual estrutura geográfica das compras, o fluxo das trocas comerciais, as barreiras e custos associados às trocas entre áreas geográficas diferentes.

1022. No capítulo IV.3.1.2 da presente Decisão, de acordo com a fundamentação aí desenvolvida, é identificado o mercado nacional como sendo o mercado geográfico em causa.

V.1.2.3 Mercados relevantes identificados

1023. Tendo subjacentes os critérios acima mencionados, considera-se então que os mercados relevantes no presente caso são os seguintes:

- (i) O mercado nacional das cervejas no canal HORECA;
- (ii) O mercado nacional das águas lisas sem sabor no canal HORECA;
- (iii) O mercado nacional das águas com gás sem sabor no canal HORECA;

²⁷⁵ Cf. "Comunicação da Comissão relativa à definição de mercado relevante para efeitos do direito comunitário da concorrência", JO de 9 de dezembro de 1997, C 372, p. 6, parágrafo 8.

- (iv) O mercado nacional dos refrigerantes no canal HORECA;
- (v) O mercado nacional das bebidas *iced teas* no canal HORECA;
- (vi) O mercado nacional dos vinhos tranquilos no canal HORECA;
- (vii) O mercado nacional das sangrias no canal HORECA; e
- (viii) O mercado nacional das sidras no canal HORECA.

1024. Tal como já referido, deixa-se em aberto eventuais sub-segmentações nos mercados acima identificados por não relevarem no contexto da presente Decisão, dado que não alterariam a análise jusconcorrencial no caso concreto.

V.1.3 Tipo objetivo da infração

1025. A factualidade descrita na presente Decisão consubstancia a prática de uma infração ao disposto na alínea *a*) do n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012, bem como ao disposto na alínea *a*) do n.º 1 do artigo 101.º do TFUE, como melhor se demonstrará de seguida.

1026. Nos termos do n.º 1 artigo 9.º da Lei n.º 19/2012:

“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”.*

1027. Da letra do n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 resulta assim que deve verificar-se um conjunto de elementos para que determinada prática seja abrangida pelo seu âmbito de aplicação.

1028. Tais elementos para o preenchimento do tipo objetivo são cumulativos e consistem na verificação de: *(i)* existência de um concurso de vontades, *(ii)* entre pessoas jurídicas que se qualifiquem como “empresa”, *(iii)* que tenha por objeto ou como efeito impedir, falsear ou restringir a concorrência, *(iv)* de forma sensível, *(v)* no todo ou em parte do mercado nacional.

1029. No caso do artigo 101.º do TFUE é ainda necessário que tal acordo ou prática concertada afete as trocas comerciais entre os Estados-Membros.

1030. Quanto à verificação dos referidos elementos, a jurisprudência do Tribunal de Comércio de Lisboa já esclareceu, a propósito do precedente normativo idêntico (n.º 1 do artigo 4.º da Lei n.º 18/2003), que:

“O legislador optou por não especificar e concretizar o que sejam acordos, práticas concertadas ou decisões de associações que tenham por objeto e por efeito impedir, falsear ou restringir a concorrência, criando o que se denomina uma norma penal (no caso contraordenacional) em branco.

A norma penal em branco será aquela que tem a particularidade de descrever de forma incompleta os pressupostos de punição de um crime remetendo parte da sua concretização para outras fontes normativas, denominando-se a primeira norma sancionadora e as segundas normas complementares ou integradoras.

(...) é, no caso, às orientações da Comissão e decisões desta e dos Tribunais comunitários que deve ir buscar-se a integração da norma”²⁷⁶.

1031. Com efeito, o tipo contraordenacional estabelecido no n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 é inspirado nas regras do TFUE, em particular no n.º 1 do seu artigo 101.º, cujos elementos do tipo objetivo são densificados pela jurisprudência e prática decisória da União Europeia, que constituem importantes elementos de interpretação da norma nacional, como tem sido prática constante da Autoridade da Concorrência, confirmada pelos tribunais nacionais.

1032. Sem prejuízo do próprio n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012, à semelhança do n.º 1 do artigo 101.º do TFUE, fornecer uma lista exemplificativa (e, portanto, não taxativa) de situações abrangidas por estas proibições, que inclui, em particular, a fixação de preços de compra ou de venda ou outras condições de transação, e de, nos termos do n.º 2 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012, como nos termos do n.º 2 do artigo 101.º do TFUE, os acordos e práticas concertadas proibidos serem nulos, importa proceder à análise de cada um dos elementos do tipo *supra* elencados, de forma a verificar se os mesmos se encontram devidamente preenchidos no caso concreto.

²⁷⁶ Cf. sentença do Tribunal de Comércio de Lisboa de 12 de janeiro de 2006, 3.º Juízo, processo n.º 1302/05.5TYLSB (*Ordem dos Médicos Veterinários*), p. 16.

V.1.3.1 Existência de um concurso de vontades

1033. O primeiro requisito para o preenchimento do tipo objetivo constante do n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 é a existência de um concurso de vontades que se concretize num acordo entre empresas, numa prática concertada entre empresas ou numa decisão de associação de empresas.
1034. Estes três conceitos exprimem, na realidade, *“formas de conluio que partilham a mesma natureza e que só se distinguem pela sua intensidade e pelas formas como se manifestam”*²⁷⁷.
1035. Um acordo entre empresas, para efeitos do direito nacional e europeu da concorrência, verifica-se logo que as participantes atinjam um consenso que limite, ou seja suscetível de limitar, a sua liberdade na determinação das respetivas estratégias comerciais, implicando a definição de um “plano de ação” comum entre as diversas empresas participantes, de que decorra um feixe de obrigações, garantias e expectativas de comportamento futuro²⁷⁸.
1036. Conforme refere o Tribunal de Justiça, *“para que haja acordo, na acepção do artigo 85.º, n.º 1 [atual artigo 101.º, n.º1] do Tratado, basta que as empresas em causa tenham manifestado a sua vontade comum de se comportar no mercado de um modo determinado”*²⁷⁹.
1037. Trata-se, por conseguinte, de uma noção ampla na medida em que não pressupõe uma convenção juridicamente vinculativa para as partes, nem a observância de uma forma jurídica, podendo o acordo ser expresso ou tácito²⁸⁰.
1038. Como também concluiu o Tribunal de Comércio de Lisboa no caso *Baxter e Glintt*, *“[u]m acordo relevante para efeitos da lei da concorrência é, pois, qualquer comportamento coordenado de empresas, sob qualquer forma jurídica, em que pelo menos uma se*

²⁷⁷ Cf. acórdão do Tribunal de Justiça de 8 de Julho de 1999, *Comissão c. Anic Partecipazioni*, processo n.º C-49/92 P, Colet. 1999, p. 4125.

²⁷⁸ Cf. Decisão da Comissão Europeia 91/298/CEE de 19 de Dezembro de 1990, *Solvay*, cf., igualmente, acórdão do Tribunal Geral de 26 de outubro de 2000, *Bayer AG c. Comissão das Comunidades Europeias*, processo n.º T-41/96, Colet. 2000, p. 3383 e acórdão do Tribunal Geral de 6 de julho de 2000, *Volkswagen AG c. Comissão das Comunidades Europeias*, T-62/98, Colet. 2000, p. 2707.

²⁷⁹ Cf. acórdão do Tribunal de Primeira Instância de 11 de Dezembro de 2003, *Adriatica di Navigazione SpA c. Comissão*, processo n.º T-61/99, Colet. 2003, p. 5349.

²⁸⁰ Na Doutrina, cf. Miguel Moura e Silva, *Direito da Concorrência - Uma Introdução jurisprudencial*, Almedina, 2008, p. 335; cf., igualmente, Miguel Gorjão-Henriques/Catarina Anastácio, *Lei da Concorrência - Comentário Conimbricense*, Almedina, 2013, p. 88.

*obriga a uma determinada prática ou em que se elimina a incerteza do comportamento da outra; seja ele expresso ou tácito, simétrico ou assimétrico*²⁸¹.

1039. A qualificação e a forma que as empresas participantes atribuam ao acordo é assim irrelevante, incluindo os designados "acordos de cavalheiros" (*gentlemen's agreements*), não sendo necessário um contrato formal, escrito, juridicamente válido e vinculativo, nem sendo relevante que o acordo escrito esteja de facto assinado²⁸².

1040. Na verdade, independentemente da apreciação jusconcorrencial, pode até tratar-se de um contrato inválido à luz da ordem jurídica em que se insere²⁸³, bastando que o entendimento alcançado estabeleça o quadro geral dentro do qual as participantes deixarão de atuar com independência.

1041. Para além disso, verificar-se-á um acordo entre empresas, nos termos e para os efeitos do Direito da Concorrência, mesmo que as empresas participantes tencionassem ignorar ou incumprir o contrato²⁸⁴, ou se tenham considerado forçadas a aderir ao mesmo²⁸⁵, não sendo necessário que uma empresa participe ativamente, dando o seu consentimento expresso ou conhecendo todos os elementos do acordo para se considerar parte nele.

1042. Em alternativa, resulta da jurisprudência constante do Tribunal de Justiça que o conceito de prática concertada abrange a coordenação informal entre empresas que, não chegando à celebração de uma convenção, substitui os riscos da concorrência por uma cooperação prática entre elas.

1043. Refere o Tribunal de Justiça:

"Embora o artigo 85.º [atual artigo 101.º do TFUE] faça a distinção entre «prática concertada» e «acordos entre empresas» ou «decisão de associação de empresas» é com a preocupação de apreender, nas proibições deste artigo, uma forma de coordenação entre empresas que sem se ter desenvolvido até à celebração de uma

²⁸¹ Cf. sentença do Tribunal de Comércio de Lisboa de 12 de setembro de 2011, 4.º Juízo, processo n.º 199/11 OTYLSB (*Baxter e Glinft*), p. 34.

²⁸² Cf. decisão da Comissão Europeia 79/934/CEE de 5 de Setembro de 1979, *BP Kemi - DDSF*.

²⁸³ Cf. acórdão do Tribunal de Justiça de 11 de janeiro de 1990, *Sandoz Prodotti Farmaceutici Spa c. Comissão*, processo n.º C-277/87, Colet. 1990, p. 45.

²⁸⁴ Cf. acórdão do Tribunal de Justiça de 29 de outubro de 1980, *Heintz van Landewyck SARL e o. c. Comissão*, processos apensos n.ºs 209-215 e 218/78, Colet. 1980, pág. 3125; acórdão do Tribunal de Justiça de 11 de julho de 1989, *SC Belasco e o. c. Comissão*, processo n.º 246/86, Colet. 1989, p. 2117.

²⁸⁵ Cf. acórdão do Tribunal de Primeira Instância de 15 de março de 2000, *Cimenteries CBR SA c. Comissão*, processo n.º T-25/95, Colet. 2000, p. 491.

convenção propriamente dita, substitui cientemente uma cooperação prática entre elas aos riscos da concorrência.

*Pela sua própria natureza, a prática concertada não reúne assim todos os elementos de um acordo, podendo todavia resultar, nomeadamente de uma coordenação que se manifesta pelo comportamento dos participantes*²⁸⁶.

1044. Também os tribunais nacionais já se pronunciaram quanto ao conceito de prática concertada. Desde logo, o Tribunal da Concorrência, Regulação e Supervisão, no denominado caso das *Cantinas*, refere que:

"A prática concertada difere do acordo ou da decisão pelo seu carácter de cooperação informal, não resultante de um ato formal ou de convenção nesse sentido. Daí que não seja necessário haver acordo entre os Administradores ou sequer instruções das empresas aos seus funcionários para que a prática concertada se verifique.

*(...) neste caso existe uma prática concertada entre empresa com a verificação de quatro elementos: o contacto entre empresas, a cooperação como forma de suprimir o grau de incerteza que existiria no mercado sem o contacto entre empresas, a reciprocidade de comportamentos das empresas e uma restrição de forma sensível da concorrência no todo ou em parte do mercado nacional*²⁸⁷.

1045. Em conclusão, é suficiente a existência dos elementos constitutivos de um concurso de vontades para que o n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012, bem como o n.º 1 do artigo 101.º do TFUE, sejam acionados.

V.1.3.1.1 Pronúncia dos Visados

1046. Na Nota de Ilícitude, a Autoridade concluiu que a globalidade dos elementos de prova analisada revelava indícios suficientemente graves, precisos e concordantes da existência no caso concreto de um acordo tendente à fixação dos preços de revenda nos mercados relevantes identificados entre a Super Bock e a rede de distribuidores independentes por aquela utilizada para a distribuição de produtos no canal HORECA.

²⁸⁶ Cf. acórdão do Tribunal de Justiça de 14 de julho de 1972, *Imperial Chemical Industries Ltd. (ICI) c. Comissão*, processo 48/69, Colet. 1972, p. 205, parágrafos 64 e 65; cf., no mesmo sentido, acórdão do Tribunal de Justiça de 16 de fevereiro de 1975, *Suiker Unie e o. c. Comissão Europeia*, processos apensos n.ºs 40 a 48/73, 50/73, 54 a 56/73, 111/73, 113, 114/73, Colet. 1975, p. 563, parágrafo 26; acórdão do Tribunal de Justiça de 31 de Março de 1993, *Ahlström Osakeyhtiö e o. c. Comissão*, processos apensos n.ºs C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 e C-125/85 a C-129/85, Colet. 1994, p. 1307, parágrafo 63.

²⁸⁷ Cf. sentença do Tribunal da Concorrência, Regulação e Supervisão de 19 de julho de 2013, 1.º juízo, processo n.º 88/12 1YUSTR (*Cantinas*).

1047. Na pronúncia à Nota de Ilícitude, os Visados contestam esta conclusão, alegando que a AdC não logrou demonstrar a verificação de um *acordo de vontades*, nem de que forma esse *acordo de vontades* teria sido implementado²⁸⁸.
1048. Segundo os Visados, a Autoridade desconsidera na sua análise que a Super Bock sempre regulou as suas relações comerciais com os distribuidores na base de disposições contratuais lícitas, fixadas de comum acordo, detendo os distribuidores suficiente margem negocial para fixar os seus próprios preços.
1049. Neste sentido, invocando os documentos Unicer425, Unicer2114 e Unicer2539, a Visada acrescenta que o conjunto de recomendações que dirige aos seus distribuidores constituem meros atos unilaterais, não estando os distribuidores a elas vinculados nem sendo obrigados a prestar a sua concordância.

V.1.3.1.2 *Apreciação da Autoridade*

1050. Analisada a pronúncia, a Autoridade conclui que os Visados desconsideraram determinados pressupostos que não podem deixar de ser tidos em consideração na verificação da existência de um *consenso de vontades* para os efeitos da aplicação das regras da concorrência (Cf. capítulo III.1.3.1 da Nota de Ilícitude e capítulo V.1.3.1 da presente Decisão).
1051. Desde logo, a noção jusconcorrencial de *acordo* não pressupõe a existência de uma convenção escrita e juridicamente vinculativa para as partes, bastando que se verifiquem indícios de um comportamento coordenado, obrigando-se uma parte a determinada conduta ou eliminando-se a incerteza sobre ela.
1052. Em segundo lugar, a coordenação poderá ser expressa ou tácita; ou seja, do comportamento das partes poderão resultar indícios de que elas deixaram de atuar com independência, sem necessidade de se demonstrar que elas se comprometeram expressa e verbalmente nesse sentido.
1053. Em terceiro lugar, considera-se que existe *consenso de vontades* mesmo que as partes não tencionassem cumprir o acordo ou se tenham considerado forçadas a ele aderir.

²⁸⁸ Cf. PNI Super Bock, capítulo V.E.b) i); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo V.E.b) i); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.D.b) i); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo V.E.b) i); Cf. PNI [Diretor - SBB], capítulo IV.E.b) i). Os Visados [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] não se pronunciam quanto às conclusões de direito de carácter geral constantes da Nota de Ilícitude.

1054. O essencial é que os elementos de prova sejam suscetíveis de demonstrar que as empresas em causa substituíram efetivamente os riscos da concorrência por uma cooperação prática entre elas.
1055. No caso concreto, tal como referido na Nota de Ilícitude, não obstante não constar do acervo probatório do processo um contrato em sentido estrito, a verdade é que a prova demonstra que a Super Bock e a rede de distribuidores independentes implementaram um *consenso de vontades* que eliminou a independência e a capacidade dos distribuidores determinarem os preços e demais condições de transação aplicáveis à revenda desde, pelo menos, maio de 2006, até, pelo menos, janeiro de 2017 (Cf. capítulos IV.7 e V.1.6 da presente Decisão).
1056. Por um lado, os comportamentos da Super Bock revelam a intenção de submeter a rede de distribuidores independentes que revendem os seus produtos no canal HORECA ao cumprimento dos preços e demais condições de revenda por si fixadas (Cf. capítulos IV.4 e IV.7 da presente Decisão).
1057. A prova demonstra que as orientações sobre preços e descontos que eram transmitidas internamente pela Direção de Vendas às respetivas equipas, a que os Visados atribuem o significado de meras recomendações ou orientações internas aplicáveis à estratégia da própria Super Bock, eram na realidade reencaminhadas aos distribuidores, por escrito, via mensagem de correio eletrónico, com a advertência do seu caráter obrigatório (Cf. parágrafo 611 da presente Decisão).
1058. A prova demonstra também que existia uma prática habitual e generalizada nos termos da qual os referidos colaboradores solicitavam expressa e diretamente aos distribuidores [presencialmente e via telefone] que cumprissem os preços e os descontos fixados pela Super Bock (Cf. parágrafo 540 da presente Decisão).
1059. Aliás, os Gestores de Mercado da Super Bock têm por função acompanhar o desenvolvimento do negócio dos distribuidores *in loco*, sendo presença diária nas instalações dos distribuidores, chegando mesmo a acompanhar os distribuidores na visita aos respetivos clientes (Cf. parágrafo 541 da presente Decisão).
1060. A prova demonstra ainda que a Super Bock implementou um sistema de controlo e monitorização sobre o cumprimento dos preços e demais condições de revenda fixadas e que dirigia ameaças aos distribuidores que incumpriam com o corte de fornecimento

de produto ou o corte de comparticipação [ou regularização ou reposição] dos preços e descontos de revenda (Cf. capítulos IV.4.3 e IV.4.4 da presente Decisão).

1061. Por outro lado, os comportamentos dos distribuidores revelam que estes se submetiam ao cumprimento dos preços e demais condições de revenda fixadas pela Super Bock.
1062. Em primeiro lugar, na grande maioria dos casos e por via de regra, os distribuidores cumpriam os preços e demais condições de revenda fixadas pela Super Bock (Cf. parágrafos 499, 503, 504, 543 e ss., 580, 623 e 750 da presente Decisão).
1063. Em segundo lugar, os distribuidores cumpriam com a obrigação de reporte que a Super Bock lhes impunha (Cf. parágrafo 469 da presente Decisão).
1064. Em terceiro lugar, muitas vezes eram os próprios distribuidores que solicitavam à Visada que lhes indicasse os preços e demais condições aplicáveis à revenda e que reportavam eventuais incumprimentos de distribuidores concorrentes (Cf. parágrafos 638, 646, 649, 673 e 674 da presente Decisão).
1065. Na realidade, da análise da globalidade da prova perpassa até mesmo uma ideia de submissão ou subserviência dos distribuidores face à Super Bock, muito evidente nas seguintes declarações de um distribuidor (Cf. parágrafo 792 da presente Decisão):

"[n]ós temos uma pessoa que dá apoio diário à minha empresa, não é residente, mas é quase, ou seja, dá apoio diário para tudo aquilo que é necessário"

"[s]e é preciso um pouco mais de competitividade ou não, analisar os próprios clientes do distribuidor em conjunto com ele, como é que as coisas funcionavam"

"Depois há uma outra vertente de desenvolvimento de negócio que é, no fundo, tentar, dentro do mercado, como crescer. Nós hoje vendemos 100, temos ambição de vender 110, como é que nós conseguimos apoiar o distribuidor, ou como é que eles me apoiam a mim para nós conseguirmos evoluir no mercado, ganhar posição à concorrência e afins. E aquilo que lhe estava a dizer, ou seja, ele anda sempre ou comigo ou com uma pessoa da minha equipa que se chama [REDACTED] que é a pessoa que é responsável pela equipa comercial e, no fundo, tentam negociar melhor os pontos de venda que são nossos, potenciando negócio, conquistar novas posições no mercado, desenvolver determinadas situações que vão ter acréscimo no negócio"

"No caso dos distribuidores há sempre aqui a envolvimento do distribuidor e do gestor de mercado na negociação do ponto de venda. Qualquer ela que seja, ok?"

1066. A Autoridade conclui assim pela verificação dos pressupostos jusconcorrenciais para a qualificação dos comportamentos em causa como um *consenso de vontades*, ainda que ele se caracterize como tácito e até mesmo forçado, no sentido de ser a Visada Super Bock quem determina e impõe a estratégia comercial subjacente.

1067. A Autoridade considera, portanto, improcedente a pronúncia dos Visados nesta matéria, dando por preenchido o primeiro elemento do tipo objetivo previsto no n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 e no n.º 1 do artigo 101.º do TFUE.

V.1.3.2 Qualidade de empresa

1068. A noção de empresa para efeitos da aplicação das regras de concorrência, quer no plano do direito nacional, quer no plano do direito da União Europeia, assenta na verificação do exercício de uma atividade económica por uma entidade que beneficie de autonomia de decisão.

1069. Esta noção de empresa inclui assim qualquer tipo de organização, formal ou não, independentemente da sua natureza jurídica e de ter ou não personalidade jurídica.

1070. Nos termos do n.º 1 do artigo 3.º da Lei n.º 19/2012, considera-se empresa *"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 seu modo de financiamento"*, não sendo necessário que o exercício da atividade económica tenha fins lucrativos.

1071. A Lei n.º 19/2012 consagra deste modo, no plano nacional, a jurisprudência constante do Tribunal de Justiça quanto ao conceito de empresa²⁸⁸.

1072. Para além disso, nos termos do n.º 2 do artigo 3.º da Lei n.º 19/2012, considera-se como uma única empresa *"o conjunto de empresas que, embora juridicamente distintas, constituem uma unidade económica ou mantêm entre si laços de interdependência"* e que, por conseguinte, criam uma mesma unidade, podendo incluir uma pluralidade de

²⁸⁸ Cf. acórdão do Tribunal de Justiça de 18 de junho de 1998, *Comissão c. Itália*, processo n.º C-35/96, Colet. 1998, p. 3851, parágrafo 38; cf., igualmente, acórdão do Tribunal de Justiça de 23 de Abril de 1991, *Höfner e Elser*, processo n.º C-41/90, Colet. 1991, p. 1979, parágrafo 21; acórdão do Tribunal de Justiça de 16 de Novembro de 1995, *Fédération française des sociétés d'assurances e o.*, processo n.º C-244/94, Colet. 1995, p. 4013, parágrafo 14; acórdão do Tribunal de Justiça de 11 de Dezembro de 1997, *Job Centre*, processo n.º C-55/96, Colet. 1997, p. 7119, parágrafo 21; acórdão do Tribunal de Justiça de 17 de Fevereiro de 1993, *Poucet e Pistre*, processos apensos n.ºs C-159/91 e C-160/91, Colet. 1991, p. 637, parágrafo 17.

pessoas jurídicas, singulares ou coletivas, sempre que entre elas existam laços de interdependência que criam essa mesma unidade.

1073. Neste contexto, o legislador presume *ipso iure*, nos termos do n.º 2 do artigo 3.º da Lei n.º 19/2012, a existência de uma unidade económica quando determinadas pessoas jurídicas, que exercem uma atividade económica, mantêm entre si laços de interdependência decorrentes:

- i. de uma participação maioritária no capital;
- ii. da detenção de mais de metade dos votos atribuído pela detenção de participações sociais;
- iii. da possibilidade de designar mais de metade dos membros do órgão de administração ou de fiscalização; e
- iv. do poder de gerir os respetivos negócios²⁹⁰.

1074. No presente caso, tanto a Visada Super Bock, como os distribuidores, qualificam-se como “empresas”, dado que todos desenvolvem atividades económicas, nos termos e para os efeitos das regras da concorrência.

1075. Por outro lado, a Visada Super Bock e cada um dos distribuidores independentes a que aquela recorre para a distribuição dos seus produtos no mercado nacional constituem empresas distintas, inexistindo entre elas laços de interdependência que criem uma unidade económica (Cf. capítulos IV.1 e IV.4.1 da presente Decisão).

1076. Encontra-se assim verificado o segundo elemento do tipo objetivo previsto no n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 e no n.º 1 do artigo 101.º do TFUE.

V.1.3.3 Objeto restritivo da concorrência

1077. O n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 proíbe os acordos ou práticas concertadas entre empresas que tenham por objeto ou como efeito impedir, falsear ou restringir, de forma sensível, a concorrência²⁹¹.

²⁹⁰ O legislador nacional acolhe, assim, a doutrina da *enterprise entity*, preconizada pelos Tribunais da União Europeia. Veja-se, entre outros, o acórdão do Tribunal de Justiça de 12 de julho de 1984, *Hydrotherm*, processo n.º 170/83, Colet. 1984, p. 2999, parágrafos 11 e 12.

²⁹¹ O n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 proíbe, igualmente, as decisões de associações de empresas que tenham semelhante objeto ou efeito.

1078. Segundo o Tribunal de Justiça, o “objeto” e o “efeito” devem considerar-se condições alternativas, sendo que o “*caráter alternativo desta condição, resultante do uso da conjunção «ou», leva, em primeiro lugar, à necessidade de considerar o próprio objetivo do acordo, tendo em conta o contexto económico em que o mesmo deve ser aplicado*”²⁹².
1079. Consequentemente, quando o objeto de um acordo ou de uma prática concertada se verifica, não é necessário examinar os seus efeitos concretos na concorrência.
1080. A distinção entre “restrição por objeto” e “restrição por efeito” decorre do facto de determinadas formas de conluio entre empresas poderem ser consideradas, pela sua própria natureza, prejudiciais ao normal funcionamento da concorrência²⁹³.
1081. Com efeito, determinadas formas de coordenação entre empresas revelam um tal grau de nocividade para a concorrência e são de tal modo suscetíveis de produzirem efeitos negativos, que se considera não ser necessário examinar os seus efeitos concretos, uma vez que a própria experiência demonstra que esses comportamentos tendem a provocar reduções da produção, divisão do mercado e subidas de preços, conduzindo a uma má repartição dos recursos, em prejuízo dos agentes económicos e dos consumidores²⁹⁴.
1082. Para ter um objeto restritivo da concorrência basta assim que um acordo ou uma prática concertada seja suscetível de produzir efeitos negativos sobre a concorrência, isto é, que seja concretamente apto a impedir, restringir ou falsear a concorrência.
1083. É esta a jurisprudência unânime do Tribunal de Justiça²⁹⁵ e dos tribunais nacionais²⁹⁶.

²⁹² Cf. acórdão do Tribunal de Justiça de 30 de junho de 1966, *Société Technique Minière (L. T.M.) e Maschinenbau Ulm GmbH (M.B.U.)*, processo n.º 56/65, Colet. 1965-1968, p. 381.

²⁹³ Cf. acórdão do Tribunal de Justiça de 20 de Novembro de 2008, *Beef Industry Development and Barry Brothers (BIDS)*, processo n.º C-209/07, parágrafos 16 e 17; acórdão do Tribunal de Justiça de 1 de fevereiro de 1978, *Miller c Comissão Europeia*, processo n.º C-19/77, parágrafo 7.

²⁹⁴ Cf. acórdão do Tribunal de Justiça de 30 de junho de 1966, *Société Technique Minière (L. T.M.) e Maschinenbau Ulm GmbH (M.B.U.)*, processo n.º 56/65, Colet. 1965-1968, p. 381; acórdão do Tribunal de Justiça de 14 de março de 2013, *Allianz Hungária Biztosító Zrt. e o. c. Gazdasági Versenyhivatal*, processo n.º C-32/11, parágrafo 34.

²⁹⁵ Cf. acórdão do Tribunal de Justiça de 6 de outubro de 2009, *GlaxoSmithKline Services e o. c. Comissão*, processo apensos n.ºs C-501/06P, C-513/06P, C-515/06P e C-519/06 P, Colet. 2009, p. 9291, parágrafo 55; acórdão do Tribunal de Justiça de 4 de junho de 2009, *T Mobile Netherlands, BV e o. c. Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit*, processo n.º C-8/08, Colet. 2009, p. 4529, parágrafos 28 e 30; acórdão do Tribunal de Justiça de 4 de outubro de 2011, *Football Association Premier League e o.*, processos apensos n.ºs C-403/08 e C-429/08, Colet. 2011, p. 9083, parágrafo 135; acórdão do Tribunal de Justiça de 13 de outubro de 2011, *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique*, processo n.º C-439/09, Colet. 2011, p. 9419, parágrafo 34; e acórdão do Tribunal de Justiça de 13 de dezembro de 2012, *Expedia Inc. c. Autorité de la Concurrence e o.*, processo n.º C-226-11.

²⁹⁶ Cf. Sentença de 4 de janeiro de 2016 proferida pelo Tribunal da Concorrência, Regulação e Supervisão (TCRS) no âmbito do processo n.º 102/15.9YUSTR, onde foram Visadas as sociedades Petróleos de Portugal - Petrogal, SA, Galp Madeira - Distribuição e Comercialização de Combustíveis e Lubrificantes, SA e Galp Açores - Distribuição e Comercialização de Combustíveis e Lubrificantes, SA; Sentença de 24 de maio de 2013 proferida pelo TCRS no âmbito do processo n.º 18/12.0YUSTR, onde foi Visada a sociedade LACTOGAL - Prod. Alimentares, S.A.; sentença do Tribunal de Comércio de Lisboa

1084. Com base na referida jurisprudência, a Comissão Europeia distingue as formas de coordenação que, por comportarem em si mesmas, pela sua própria natureza, o tal grau suficiente de nocividade para a concorrência, consubstanciam tipicamente restrições por objeto.
1085. É o que sucede nas Orientações da Comissão Europeia relativas à aplicação do n.º 3 do artigo 101.º do TFUE, em que se lê:

"[A]s restrições de concorrência por objetivo são aquelas que, pela sua natureza, podem restringir a concorrência. Trata-se de restrições que, à luz dos objetivos prosseguidos pelas regras comunitárias da concorrência, têm um elevado potencial em termos de efeitos negativos na concorrência e relativamente às quais não é necessário, para efeitos da aplicação do n.º 1 do artigo 81.º [n.º 1 do artigo 101.º do TFUE], demonstrar os seus efeitos concretos no mercado. Esta presunção baseia-se na natureza grave da restrição e na experiência que demonstra ser provável que as restrições da concorrência por objetivo tenham efeitos negativos no mercado e contrariem os objetivos das regras comunitárias da concorrência"²⁹⁷,

"[Q]uanto aos acordos verticais, a categoria de restrições por objetivo inclui, nomeadamente, as que provêm da imposição de preços fixos e mínimos de revenda e as restrições que conferem protecção territorial absoluta, incluindo restrições em matéria de vendas passivas"²⁹⁸.

1086. Também nas Orientações da Comissão Europeia sobre cooperação horizontal pode ler-se que: *"[a]s restrições da concorrência por objecto são aquelas que, pela sua natureza, podem restringir a concorrência nos termos do artigo 101.º, n.º 1. Não é necessário examinar os efeitos reais ou potenciais do acordo no mercado a partir do momento em que o objectivo anticoncorrencial do mesmo esteja provado"²⁹⁹.*

de 9 de dezembro de 2005, 2.º Juízo, processo n.º 1307/05.6TYLSB (*Ordem dos Médicos Dentistas*), p. 24 a 27; sentença do Tribunal de Comércio de Lisboa de 18 de janeiro de 2007, 3.º Juízo, processo n.º 851/06.2TYLSB (*Ordem dos Médicos*), p. 35; sentença do Tribunal de Comércio de Lisboa de 10 de agosto de 2007, 3.º Juízo, processo n.º 1050/06.9TYLSB (*PT Multimédia – SIC*), p. 27 a 34. Cf. ainda acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de 25 de novembro de 2008, 3.ª Secção, processo n.º 1050/06.9TYLSB L1 (*PT Multimédia – SIC*), p. 70 a 74; acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de 15 de dezembro de 2010, 3.ª Secção, processo n.º 350/08.8TYLSB.L1 (*Abbot, Menarini e o.*), p. 161 a 167.

²⁹⁷ Cf. Comunicação da Comissão "Orientações relativas à aplicação do n.º 3 do artigo 81.º do Tratado", JOUE n.º C 101, 27 de Abril de 2004 ("Orientações Gerais"), parágrafo 21.

²⁹⁸ Cf. Orientações Gerais, parágrafo 23.

²⁹⁹ Cf. Comunicação da Comissão "Orientações sobre a aplicação do artigo 101.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia aos acordos de cooperação horizontal", JO de 14 de janeiro de 2011, C 11/1, parágrafo 24.

1087. Na Comunicação relativa aos acordos de pequena importância que não restringem sensivelmente a concorrência nos termos do n.º 1 do artigo 101.º do TFUE (Comunicação de *minimis*), a Comissão Europeia refere que:

“O Tribunal de Justiça esclareceu igualmente que um acordo suscetível de afetar o comércio entre os Estados-Membros e que tenha por objetivo impedir, restringir ou falsear a concorrência no mercado interno constitui, pela sua natureza e independentemente de quaisquer efeitos concretos que possa ter, uma restrição significativa da concorrência. A presente Comunicação não abrange os acordos que tenham por objetivo impedir, restringir ou a falsear a concorrência no mercado interno. (...) em especial, aos acordos que contenham restrições que, direta ou indiretamente, tenham por objetivo: a) a fixação de preços de venda de produtos a terceiros; b) a limitação da produção ou das vendas; ou c) a repartição de mercados ou clientes. Do mesmo modo, a Comissão não aplicará o «porto seguro» criado por esses limiares de quotas de mercado a acordos que contenham qualquer uma das restrições listadas como restrições graves (hardcore) no atual ou em futuros regulamentos relativos à retirada do benefício da isenção por categoria, que a Comissão considera que constituem, regra geral, restrições por objeto”³⁰⁰, ³⁰¹.

1088. Com efeito, o Regulamento (UE) n.º 330/2010 da Comissão, de 20 de abril de 2010, relativo à aplicação do artigo 101.º, n.º 3, do TFUE a determinadas categorias de acordos verticais e práticas concertadas (“Regulamento n.º 330/2010”), não isenta “restrições susceptíveis de restringir a concorrência e de prejudicar os consumidores e que não sejam indispensáveis à obtenção dos efeitos de aumento de eficiência; em especial, os acordos verticais que contenham determinados tipos de restrições graves da concorrência, como preços de revenda mínimos e fixos [...], independentemente da quota de mercado das empresas em causa”³⁰².

³⁰⁰ Cf. “Comunicação da Comissão relativa aos acordos de pequena importância que não restringem sensivelmente a concorrência nos termos do artigo 101.º, n.º 1 do TFUE (“Comunicação de *minimis*”), JO de 30 de agosto de 2014, C 291/01, parágrafos 2 e 13.

³⁰¹ Nas Orientações que acompanham a referida Comunicação de *minimis*, a Comissão Europeia esclarece concretamente: “As regards agreements between non-competitors (vertical agreements), the category of restrictions by object includes, in particular, fixing (minimum) resale prices and restrictions which limit sales into particular territories or to particular customer groups” (Cf. “COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT (SWD(2014) 198 final), Guidance on restrictions of competition “by object” for the purpose of defining which agreements may benefit from the De Minimis Notice” (documento Guidance by Object), de 25 de junho de 2014, página 4) (Tradução livre da Autoridade da Concorrência para a língua portuguesa: “[Q]uanto aos acordos entre não concorrentes (acordos verticais), a categoria de restrições por objectivo inclui, nomeadamente, a imposição de preços (mínimos) de revenda e as restrições que limitam as vendas para determinados territórios ou para determinadas categorias de clientes”).

³⁰² Cf. Considerando (10) do Regulamento n.º 330/2010.

1089. A alínea a) do artigo 4.º do Regulamento n.º 330/2010 consagra assim os “acordos verticais que, direta ou indiretamente, isoladamente ou em combinação com outros fatores que sejam controlados pelas partes, que tenham por objecto: a) a restrição da capacidade de o comprador estabelecer o seu preço de venda (...) em resultado de pressões ou de incentivos oferecidos por qualquer uma das partes” como restrições graves da concorrência (*hardcore restrictions*), que implicam a retirada do benefício de isenção por categoria.

1090. Nas Orientações relativas às restrições verticais, a Comissão Europeia esclarece que “a imposição dos preços de revenda, ou seja, acordos ou práticas concertadas que têm por objecto directo ou indirecto estabelecer um preço de revenda mínimo ou fixo ou um nível de preços mínimo ou fixo que o comprador deve respeitar, é considerada uma restrição grave. Quando um acordo inclui uma cláusula de imposição dos preços de revenda presume-se que aquele acordo restringe a concorrência, enquadrando-se por conseguinte no âmbito de aplicação do artigo 101.º, n.º 1. Cria igualmente a presunção de que o acordo não preenche provavelmente as condições estabelecidas no artigo 101.º, n.º 3, não lhe sendo por conseguinte aplicável a isenção por categoria”³⁰³ (sublinhado da Autoridade).

1091. Nas referidas Orientações relativas às restrições verticais, a Comissão Europeia esclarece ainda que a imposição do preço de revenda também pode alcançar-se por meios indirectos:

“No caso de disposições contratuais ou práticas concertadas que estabeleçam directamente os preços de revenda, a restrição é bem clara. Contudo, a imposição do preço de revenda pode ser igualmente alcançada através de meios indirectos. Exemplos destes últimos são os acordos de fixação da margem de distribuição, de fixação do nível máximo de descontos que o distribuidor pode conceder a partir de um determinado nível de preços estabelecido, a subordinação da concessão de reduções ou do reembolso dos custos promocionais por parte do fornecedor a um determinado nível de preços, a associação do preço de revenda estabelecido com os preços de revenda de concorrentes, ameaças, intimidações, avisos, sanções,

³⁰³ Cf. Comunicação da Comissão “Orientações relativas às restrições verticais”, JO de 19 de maio de 2010, C 130/1 (“Orientações relativas às restrições verticais”), parágrafo 223.

atrasos ou suspensão das entregas ou cessação de contratos em função do cumprimento de um determinado nível de preços³⁰⁴ (sublinhado da Autoridade).

1092. E ainda que:

"[O]s meios directos ou indirectos para alcançar uma fixação de preços podem ser mais eficazes quando combinados com medidas para identificar os distribuidores que reduzem os preços, tais como a criação de um sistema de controlo dos preços ou a obrigação de os retalhistas denunciarem outros membros da rede de distribuição que se desviem do nível de preços comuns. Do mesmo modo, a fixação directa ou indirecta dos preços pode ser mais eficaz quando combinada com medidas susceptíveis de reduzir o incentivo do comprador para reduzir o preço de revenda, como, por exemplo, o fornecedor imprimir um preço de revenda recomendado no produto ou obrigar o comprador a aplicar uma cláusula de cliente mais favorecido. Podem ser utilizados os mesmos meios indirectos e as mesmas medidas «de apoio» para fazer com que os preços recomendados ou máximos tenham o mesmo efeito do que a imposição do preço de revenda³⁰⁵ (sublinhado da Autoridade).

1093. No plano legislativo nacional, também se distinguem as formas de coordenação que comportam em si mesmas o tal grau suficiente de nocividade para a concorrência, consubstanciando restrições por objeto, designadamente as que constam das alíneas a) a e) do n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012, incluindo a "fixação, de forma directa ou indirecta, dos preços de compra ou de venda ou quaisquer outras condições de transação".

1094. As referidas formas de coordenação constituem, por regra, práticas em que a imputação da infração aos agentes é feita de forma (quase) imediata, uma vez que a coordenação que delas decorre apresenta, em si mesma, um elevado grau de nocividade para a concorrência.

1095. Conclui-se assim que a fixação dos preços de revenda, por meios diretos e/ou indiretos, constitui, por si só, uma restrição à concorrência pelo objeto, sem necessidade de analisar os seus efeitos na concorrência.

1096. Refira-se ainda que a jurisprudência dos tribunais nacionais tem sido constante na identificação, no âmbito das práticas restritivas consagradas no n.º 1 do artigo 9.º da Lei

³⁰⁴ Cf. Orientações relativas às restrições verticais, parágrafo 48.

³⁰⁵ Cf. Orientações relativas às restrições verticais, parágrafo 48.

n.º 19/2012 (em tudo idêntico ao anterior n.º 1 do artigo 4.º da Lei n.º 18/2003), de uma infração de perigo, bastando que o bem jurídico tutelado – a proteção da concorrência – seja posto em perigo, ou seja, basta a possibilidade de lesão ou a adequação da prática para produzir tal lesão para que a infração se considere cometida³⁰⁶.

1097. Veja-se, por exemplo, a sentença do Tribunal da Concorrência, Regulação e Supervisão, proferida no âmbito do caso *Lactogal*, que estabelece que:

"Nos termos do art. 4.º da LdC [atual artigo 9.º da Lei n.º 19/2012], o acordo é ilícito quer quando tiver por objeto impedir, falsear ou restringir de forma sensível a concorrência no todo ou em parte do território nacional quer quando provocar esse mesmo efeito sobre a concorrência. Na primeira situação, deparamo-nos com um tipo de mera atividade e de perigo, e na segunda situação com um tipo de resultado e de dano, em que é necessária a imputação do resultado à ação.

Por outras palavras, o preenchimento do tipo na primeira situação acima mencionada não exige a demonstração de que o acordo teve como efeito impedir, falsear ou restringir de forma sensível a concorrência, bastando que o objeto do acordo tenha aptidão para produzir tal desiderato. Trata-se da usual distinção entre restrição por objeto e por efeito, sendo que provando-se a existência de um acordo cujo clausulado é por si só apto a restringir sensivelmente a concorrência (infração por objeto), torna-se despendido fazer a demonstração dos seus concretos efeitos anticoncorrenciais"³⁰⁷ (sublinhado da Autoridade).

1098. O caso *Lactogal* é paradigmático quanto à posição que os tribunais nacionais têm assumido quando estão em causa restrições da concorrência em resultado de uma fixação de preços de revenda:

"[A] fixação pela Lactogal de preços de revenda - nomeadamente através da proibição de descontos, na medida em que são fixadas também as margens de comercialização e outras remunerações - restringe a capacidade de os distribuidores poderem concorrer entre si, já que elimina a concorrência pelo preço dos produtos, em prejuízo dos consumidores finais que deixam de poder beneficiar de produtos a preços mais reduzidos" e porque "a restrição da liberdade de formação dos preços

³⁰⁶ Cf., entre outras, sentença do Tribunal de Comércio de Lisboa de 9 de dezembro de 2005, 2.º Juízo, processo n.º 1307/05.6TYLSB (*Ordem dos Médicos Dentistas*), e sentença do Tribunal de Comércio de Lisboa de 12 de Janeiro de 2006, 3.º Juízo, processo n.º 1302/05.5TYLSB (*Ordem dos Médicos Veterinários*).

³⁰⁷ Cf. sentença do Tribunal da Concorrência, Regulação e Supervisão de 24 de maio de 2012, processo n.º 18/12.0YUSTR, p. 69 e 70.

produz necessariamente uma distorção no mercado, como também expandido na sentença do 2.º Juízo do Tribunal do Comércio de Lisboa, de 11.3.2008, nos seguintes termos: «[A] fixação dos preços faz parte da liberdade contratual do prestador do serviço e do respetivo cliente, não havendo qualquer justificativo para que seja imposto (por uma entidade terceira que não está inserida no circuito prestador/comprador) ao primeiro e, conseqüentemente, também ao segundo. A fixação do preço deve resultar apenas e tão só do livre jogo do mercado, tendo embora que respeitar certas regras e princípios, regras essas que visam regular o funcionamento do mercado e não colocar-lhe entraves e introduzir-lhe distorções. Ora o acordo celebrado pelas arguidas [no caso, uma fixação horizontal de preços³⁰⁸], pelo seu próprio objeto, interfere com o regular funcionamento do mercado na medida em que influencia necessariamente a formação da oferta e da procura (sendo o fator 'preço' decisivo neste binómio oferta/procura) e que elimina a incerteza do comportamento das empresas concorrentes»³⁰⁹.

1099. É, por conseguinte, à luz da referida jurisprudência europeia e nacional e da prática decisória da Comissão Europeia, da Autoridade da Concorrência e das autoridades da concorrência de diversos Estados-Membros, que cumpre analisar os comportamentos da Visada Super Bock, de forma a avaliar se tais comportamentos consubstanciam uma restrição por objeto, nos termos e para os efeitos do n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012.

V.1.3.3.1 Pronúncia dos Visados

1100. Na Nota de Ilícitude, a Autoridade concluiu que os comportamentos da Super Bock consubstanciam uma fixação, por meios diretos e indiretos, de preços à rede de distribuidores independentes que revende os seus produtos no canal HORECA suscetível de qualificar-se como uma restrição da concorrência por objeto, sem necessidade de verificar os seus efeitos nos mercados afetados.

1101. Na respetiva pronúncia, os Visados contestam esta conclusão, alegando que a AdC não demonstrou, através da análise detalhada que lhe era exigida ao teor do alegado acordo, dos seus objetivos e do contexto jurídico ou económico, a verificação de um

³⁰⁸ Onde se lê "no caso, uma fixação horizontal de preços", deve ler-se "no caso, uma fixação vertical de preços", tratando-se, provavelmente, de um lapso de escrita do próprio acórdão.

³⁰⁹ Cf. acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de 29 de janeiro de 2014, processo n.º 18/12.0YUSTR.E1.L1 (*Lactogal*), p. 32.

grau suficiente de nocividade para que se possa concluir pela existência de uma infração jusconcorrencial³¹⁰.

1102. Alegam os Visados que é necessário que “o objetivo anti-concorrencial de um acordo esteja provado” para que a conduta se mostre ilegal e que a AdC demonstre que não existia uma possibilidade real dos distribuidores baixarem o preço, afirmando que uma possibilidade meramente potencial não basta.
1103. Os Visados entendem que a alegada restrição da concorrência devia ter sido acompanhada de uma “teoria do dano” suscetível de explicar como é que o alegado acordo conduz ao aumento dos preços ou reduz a produção no mercado relevante, dado que consideram que deve avaliar-se a existência de um efeito anticoncorrencial em todos os acordos ou práticas concertadas numa base casuística.
1104. Concluem os Visados que os *emails* analisados não demonstram nenhuma política anticoncorrencial imputável à Super Bock, tratando-se de meras recomendações de preços e que as disposições contidas nos referidos *emails* não demonstram mais do que uma postura comercial austera num mercado assente num duopólio.
1105. Remetendo para os documentos Unicer2603 e Unicer3614, os Visados acrescentam que do recurso a vocabulário suscetível de gerar alguma preocupação jusconcorrencial não se pode retirar uma postura anticoncorrencial e muito menos propositada.
1106. Paralelamente, os Visados invocam a inconstitucionalidade da condenação pelo objeto, questão apreciada e decidida pela AdC no capítulo II.27 da presente Decisão, para o qual se remete.

V.1.3.3.2 *Apreciação da Autoridade*

1107. Analisada a pronúncia, a Autoridade conclui que os Visados desconsideram toda a jurisprudência e orientações da Comissão Europeia referidas nos parágrafos 454 e ss. da Nota de Ilícitude sobre a distinção jusconcorrencial “objeto/efeito” (Cf. capítulo V.1.3.3 da presente Decisão).
1108. Com efeito, o desenvolvimento jurisprudencial e doutrinal destes conceitos há muito consagrou princípios basilares do Direito da Concorrência, sobejamente enraizados na

³¹⁰ Cf. PNI Super Bock, capítulo V.E.b) ii); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo V.E.b) ii); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.D.b) ii); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo V.E.b) ii); Cf. PNI [Diretor - SBB], capítulo IV.E.b) ii). Os Visados [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] não se pronunciam quanto às conclusões de direito de caráter geral constantes da Nota de Ilícitude.

prática decisória da Comissão Europeia e das autoridades nacionais competentes, dos quais decorrem três pressupostos fundamentais para a apreciação do presente caso.

1109. Em primeiro lugar, determinadas formas de coordenação compreendem um tal grau de nocividade para a concorrência e são de tal modo suscetíveis de produzir efeitos negativos que a própria experiência já demonstrou que esses comportamentos tendem sempre a provocar redução na produção, divisão no mercado e subidas de preços, conduzindo à má repartição de recursos em prejuízo dos agentes económicos e dos consumidores, qualificando-se, pela sua própria natureza, como restrições por objeto (Cf. parágrafos 1080, 1081 e 1082 da presente Decisão).
1110. Em segundo lugar, os acordos ou práticas de fixação de preços constituem um dos exemplos paradigmáticos das tais formas de coordenação que se qualificam, pela sua própria natureza, como restrições por objeto (Cf. parágrafos 1085 a 1093 e 1095 da presente Decisão).
1111. Em terceiro lugar, sempre que se verifique que determinado acordo ou prática concertada tem um objeto restritivo, não é necessário examinar os seus efeitos concretos na concorrência (Cf. parágrafos 1078, 1079, 1094 e 1096 a 1098 da presente Decisão).
1112. Partindo dos referidos pressupostos, não caberá à Autoridade analisar o teor, o objetivo ou o contexto de qualquer acordo ou prática concertada, tão-pouco desenvolver uma "teoria do dano".
1113. No caso concreto, caberá apenas à Autoridade apreciar se os comportamentos da Super Bock se qualificam como uma fixação de preços restritiva da concorrência, no sentido em que restringem a capacidade dos distribuidores estabelecerem o seu preço de venda, impondo preços de revenda fixos ou mínimos, em resultado de pressões ou de incentivos.
1114. Considerada a matéria de facto dada como provada na presente Decisão, a Autoridade reitera as conclusões constantes da Nota de Ilícitude, qualificando os comportamentos da Super Bock como uma fixação restritiva de preços de revenda na aceção expressa da alínea a) do n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 e da alínea a) do n.º 1 do artigo 101.º do TFUE, considerando verificada a existência de uma infração pelo objeto.
1115. Por um lado, os comportamentos da Super Bock revelam que não existe da sua parte intenção de recomendar preços; pelo contrário, a Visada não reconhece aos

distribuidores capacidade ou independência para determinar as condições de revenda dos produtos que adquiriram à Super Bock (Cf. capítulos IV.4.2 e IV.4.6 da presente Decisão).

1116. Para a Super Bock, “[N]ão há exceções, a política de preços é da Unicer e não podem os Distribuidores fazer o que bem lhes apetece” (parágrafos 468 e 550 da presente Decisão).

1117. O que a Super Bock fixa e impõe aos distribuidores são preços mínimos de revenda:

“Foi hoje novamente definido o preço mínimo para revenda, pela rede de distribuição” (Unicer2355);

“Estes devem ser os preços para estes Produtos, para todos os clientes Unicer. Não podemos passar destes valores mínimos” (Unicer4030);

“Os preços de Revenda são os “preços mínimos” e nenhum pode apresentar valores diferentes deste! Não há exceção e se souberem de preços mais baixos que este, agradeço que me informem!” (Unicer2007);

“Para que não restem dúvidas, 0,24 não é o PVR pretendido, mas sim o preço mínimo a que cada distribuidor pode vender ao paralelo e aos cash’s. PVR EM TR 0,33 É 0,27” (Unicer3698);

“HoReCa PVPR = Preços a praticar na venda ao [Segredo de Negócio – estratégia comercial referente à tipologia de preços e ao tipo de clientes].

HoReCa Net Net = Preços [Segredo de Negócio – estratégia comercial referente à tipologia de preços e ao tipo de clientes]. a praticar na venda ao [Segredo de Negócio – estratégia comercial referente à tipologia de preços e ao tipo de clientes], só para [Segredo de Negócio – estratégia comercial referente à tipologia de preços e ao tipo de clientes]” (Unicer4054).

1118. Em alguns casos, trata-se de preços médios de revenda (PMR), que será o nível de preço de revenda que a Super Bock compartilhará aos distribuidores, de modo a garantir o cumprimento de um determinado nível mínimo de preço no mercado (e.g. conversação n.º 26, Unicer2355, mensagem de correio eletrónico de 09.10.2009 [fls. 772 e 773 do Processo], Unicer4054, mensagem de correio eletrónico de 21.05.2009 [fls. 759 do Processo], Unicer4044, Unicer4045, mensagem de correio eletrónico de 31.03.2009 [fls. 763 a 765 do Processo], Unicer4030, Unicer2398, mensagem de correio

eletrónico de 25.03.2010 [fls. 757 e 758 do Processo], mensagem de correio eletrónico de 06.07.2010 [fls. 766 a 769 do Processo], mensagem de correio eletrónico de 30.09.2010 [fls. 106 do Processo], Unicer2367, Unicer2007, Unicer2581, Unicer4064, Unicer4053, Unicer3981, Unicer3750, Unicer3753, Unicer3764, mensagem de correio eletrónico de 16.10.2014 [fls. 783 e 784 do Processo], Unicer3784 e Unicer3698).

1119. Para além disso, a Super Bock utilizava a sua política de descontos como meio indireto de fixação do preço de revenda, impondo aos distribuidores descontos obrigatórios a passar ao mercado e condicionando a comparticipação [regularização ou reposição] desses descontos ao cumprimento de um determinado preço mínimo de revenda (Cf. capítulos IV.4.2.2, IV.4.6 e IV.4.6.2 da presente Decisão, em particular, os parágrafos 556 e seguintes, 728 e 936).
1120. A Super Bock exercia um controlo efetivo e pormenorizado sobre o cumprimento dos preços mínimos de revenda, através da imposição aos distribuidores de uma obrigação de reporte e do reporte da equipa de Gestores de Área e Gestores de Mercado e da equipa de Coordenação e Controlo à Direção de Vendas (Cf. capítulo IV.4.3 da presente Decisão).
1121. Aliás, os Gestores de Mercado da Super Bock têm por função acompanhar o desenvolvimento do negócio dos distribuidores *in loco*, sendo presença diária nas instalações dos distribuidores, chegando mesmo a acompanhar os distribuidores na visita aos respetivos clientes (Cf. parágrafo 541 da presente Decisão).
1122. Para além disso, a Super Bock ameaçava os distribuidores com o corte de fornecimento de produto ou o corte de comparticipação [ou reposição ou regularização] dos descontos aplicados na revenda com intenção expressa de penalizar aqueles que não cumprem os preços mínimos de revenda, tendo chegado a concretizar as ameaças que dirigia (Cf. capítulo IV.4.4 da presente Decisão).
1123. Por outro lado, os comportamentos dos distribuidores revelam a sua falta de independência ou capacidade para determinar os preços e demais condições de transação aplicáveis à revenda, na medida em que:
- (i) Via de regra, os distribuidores cumpriam as condições de revenda fixadas pela Super Bock, designadamente preços fixos e/ou mínimos de revenda e descontos máximos (Cf. parágrafos 499, 503, 504, 543 e ss., 580, 623 e 750 da presente Decisão);

- (ii) Via de regra, os distribuidores cumpriam com a obrigação de reporte que a Super Bock lhes impunha (Cf. parágrafo 469 da presente Decisão);
- (iii) Os distribuidores percecionavam as ameaças da Super Bock como verdadeiras e creíveis, pois corrigiam os desvios nos preços de revenda quando tal lhes era solicitado pela Visada (Cf. parágrafos 673 e 674 da presente Decisão);
- (iv) Os distribuidores chegaram a ser alvo de represálias pelo incumprimento das condições de revenda fixadas pela Super Bock (Cf. parágrafo 669 e seguintes da presente Decisão e, em particular, os documentos Unicer3498, Unicer4255 e Unicer1989);
- (v) Muitas vezes eram os próprios distribuidores quem solicitava à Visada que indicasse os preços e demais condições aplicáveis à revenda e reportava eventuais incumprimentos de distribuidores concorrentes (Cf. parágrafos 638, 646, 649, 673 e 674 da presente Decisão);
- (vi) A atribuição pela Super Bock de condições comerciais que garantam margens de distribuição positivas estava subordinada ao cumprimento dos preços mínimos de revenda (Cf. capítulo IV.4.6 da presente Decisão);
- (vii) Os distribuidores eram obrigados a conceder aos seus clientes condições comerciais prévia e diretamente negociadas pela Visada Super Bock (Cf. parágrafos 755 a 765 da presente Decisão).

1124. Independentemente da desnecessidade de apreciar os efeitos concretos da restrição em causa, não pode deixar de referir-se que a fixação de preços de revenda potencializa, em qualquer caso, por si só, a redução da incerteza quanto ao comportamento concorrencial entre os distribuidores, restringindo a sua capacidade para concorrer entre si.

1125. Por outras palavras, a prática de imposição ou fixação vertical dos preços de revenda tem uma influência direta na determinação dos preços a praticar por todas as empresas distribuidoras, criando condições de atuação no mercado que não correspondem às condições normais de funcionamento de um mercado concorrencial, diminuindo o risco associado a um comportamento concorrencial e contribuindo para garantir ou, pelo menos, promover a estabilidade e o alinhamento horizontal dos preços ao consumidor.

1126. Deste modo, no presente caso, a existência de um conjunto alargado de feixes verticais, em que o fornecedor impõe a diferentes distribuidores os preços de revenda que devem ser praticados para os seus produtos, visa e tem verdadeiramente como resultado o alinhamento horizontal dos preços aos consumidores.

1127. Esta prática elimina a concorrência pelo preço dos produtos (concorrência intramarca), em prejuízo dos consumidores, que ficam limitados nas suas opções de escolha e deixam de poder beneficiar de produtos a preços reduzidos.

1128. Para além disso, a imposição dos preços de revenda é suscetível de:

- (i) Facilitar a colusão entre fornecedores ao aumentar a transparência no mercado;
- (ii) Diminuir o incentivo dos fornecedores para cobrar preços mais baixos aos distribuidores;
- (iii) Provocar um abrandamento da concorrência nos diferentes níveis da cadeia de produção e/ou distribuição;
- (iv) Provocar um aumento generalizado dos preços;
- (v) Reduzir a pressão exercida sobre a margem dos fabricantes;
- (vi) Provocar um encerramento do mercado a eventuais rivais de menores dimensões;
e
- (vii) Reduzir o dinamismo e a inovação ao nível da produção e/ou da distribuição³¹¹.

1129. Acresce que os elementos de prova constantes do processo indicam que a prática em causa produziu efetivamente efeitos nefastos no mercado, conforme avaliação da própria Visada (Cf., por exemplo, o parágrafo 504 da presente Decisão), não podendo esquecer-se que ela tem vindo a manter-se ininterruptamente desde, pelo menos, o ano de 2006, e que não pode excluir-se que esteja ainda em curso (Cf. capítulos IV.7 e V.1.6 da presente Decisão).

1130. Sob a perspetiva do objetivo do acordo ou prática, não pode a Autoridade deixar de dar duas notas prévias.

1131. Por um lado, a Super Bock promoveu, de forma livre, voluntária, consciente e intencional, uma prática de fixação de preços de revenda bem sabendo da sua

³¹¹ Cf. Orientações relativas às restrições verticais, parágrafo 224.

incompatibilidade com as regras de concorrência (Cf. capítulo IV.4 da presente Decisão, em particular, parágrafos 548 e ss.).

1132. Por outro lado, estamos perante “a maior empresa portuguesa de bebidas refrescantes”, como a própria se assume (Cf. capítulo IV.1 da presente Decisão).

1133. Assim, o objetivo da Super Bock teve duas vertentes anticoncorrenciais: *intramarca* e *intermarca*.

1134. Em primeiro lugar, garantir a implementação de uma estratégia de alinhamento dos preços dos seus produtos no mercado:

“[a] UNICER vai iniciar uma acção concertada entre os vários Canais de Distribuição, para subir os preços. [...] Assim sendo, deverão de imediato comunicar aos Distribuidores os preços mínimos a praticar, sendo que no final do mês, para processarmos regularizações, passam a ter que juntar cópias das respetivas facturas, ao mapa de reposição ou à PAC. Caso contrário não haverá lugar a reposições” (Cf. documento Unicer4045);

“O objectivo é reposicionar preços no decorrer de Janeiro. Uma vez se prevê que em Fevereiro o extra ciclo seja reduzido, por forma a chegarmos a Março com o preço de mercado alinhado com o que pretendemos para este ano” (Cf. documento Unicer2582);

“O objectivo da integração das organizações de venda Rede + Cash´s é existir um melhor entendimento entre todos e que os preços estejam controlados [...]” (Cf. documento Unicer3498);

“[C]abe a nós na Unicer ser o garante do fio condutor de rentabilidade que têm de ser as nossas marcas (Super Bock e Pedras em primeiro lugar), quer para nós quer para parceiros e clientes” (Cf. documento Unicer1899).

1135. Em segundo lugar, garantir a implementação de uma estratégia de subida de preços no mercado como um todo:

“[c]omo será já do conhecimento geral, a nossa principal concorrente aumentou a Tabela de preços. Assim sendo e no seguimento da estratégia de subida [de] preços, vamos proceder a um ajuste das nossas condições a praticar na rua. Como tal, junto envio-vos a nova tabela de condições máximas (preços mínimos) a praticar nas várias situações” (Cf. email de 9 de outubro de 2009, fls. 772 e 773 do Processo);

"Continua a intenção de subir preços e como o mês passado não correu nada bem, ou seja, os pequenos aumentos foram insuficientes para criar valor e se enquadrar nos objectivos orçamentais do negócio, vamos ter de aumentar ainda mais" (Cf. email de 3 de dezembro de 2010, fls. 98 do Processo);

"Devemos forçar uma ligeira subida de preço no mercado das Taras perdidas. Peça que seja implementado já na próxima semana – descontos máximos" (Cf. email de 2 de agosto de 2013, fls. 286 do Processo);

"Pese embora pontual e localmente apareçam alguns «focos de incêndio», claramente o esforço de subida e controlo de preços para Revenda e Cash's está a surtir efeito. Assim sendo, devemos começar a fazer igual esforço para «subir» preços no mercado" (Cf. email de 30 de abril de 2009, fls. 761 e 762 do Processo);

1136. De modo que o objetivo da Super Bock foi precisamente o de limitar a concorrência e beneficiar da vantagem de afastar conscientemente os respetivos riscos, deturpando desta forma o livre funcionamento do mercado e contribuindo para a diminuição do bem-estar dos consumidores.

1137. O prejuízo para os consumidores é especialmente grave no caso concreto, tendo em conta os mercados em causa e a preponderância que a Super Bock neles ocupa (Cf. capítulo IV.3.4 da presente Decisão), bem como o facto de a prática ter sido implementada por uma rede de distribuidores com cobertura nacional.

1138. Encontra-se, assim, preenchido nos presentes autos mais um elemento do tipo objetivo previsto no n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 e no n.º 1 do artigo 101.º do TFUE, verificando-se a existência de um acordo entre empresas, com o objeto de impedir, falsear ou restringir a concorrência nos mercados relevantes identificados.

V.1.3.4 Carácter sensível da restrição da concorrência

1139. Para ser abrangido pela proibição do n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 e do n.º 1 do artigo 101.º do TFUE, um acordo ou uma prática concertada entre empresas deve impedir, falsear ou restringir a concorrência *de forma sensível*.

1140. Acontece que os acordos ou práticas concertadas que tenham um objeto restritivo da concorrência constituem, pela sua própria natureza e independentemente de qualquer

efeito concreto, uma restrição sensível ainda que os mesmos não atinjam os limiares de quotas de mercado estabelecidos pela Comissão na sua Comunicação de *minimis*³¹².

1141. Tal como salientou o Tribunal de Justiça no acórdão *Expedia*, “*importa recordar que, segundo jurisprudência constante, para a aplicação do artigo 101.º, n.º 1, TFUE, a tomada em consideração dos efeitos concretos de um acordo é supérflua, a partir do momento em que se verifique que este tem por objeto restringir, impedir ou falsear a concorrência (...)*”³¹³. A este respeito, o Tribunal de Justiça sublinhou que a distinção entre «*infrações pelo objetivo*» e «*infrações pelo efeito*» tem a ver com o facto de determinadas formas de conluio entre empresas poderem ser consideradas, pela sua própria natureza, prejudiciais ao bom funcionamento da concorrência (...). Há, portanto, que considerar que um acordo suscetível de afetar o comércio entre os Estados-Membros e que tenha um objetivo anticoncorrencial constitui, pela sua natureza e independentemente de qualquer efeito concreto do mesmo, uma restrição sensível à concorrência”³¹⁴.

1142. Em 2011, no acórdão *KME Germany*, o Tribunal de Justiça já havia considerado que, “*para aplicação do artigo 81.º, n.º 1, CE [atual artigo 101.º, n.º 1 do TFUE], a tomada em consideração dos efeitos concretos de um acordo é supérflua, a partir do momento em que se verifique que este tem por objecto restringir, impedir ou falsear a concorrência (...). Tal é nomeadamente o caso, como no presente, dos acordos que incluem restrições patentes à concorrência, como a fixação dos preços e a repartição do mercado. Se um cartel fixa o estado do mercado no momento em que é celebrado, a sua longa duração pode tornar rígidas as estruturas, diminuindo o incentivo à inovação e ao desenvolvimento para os participantes no cartel. O regresso ao estado de livre concorrência será assim tanto mais difícil e longo quanto a própria duração do cartel foi longa. Mesmo se a intensidade e a eficácia do cartel variarem no tempo, a verdade é*

³¹² Cf. Comunicação de *minimis*, parágrafos 2 e 13.

³¹³ No mesmo sentido, cf. igualmente o acórdão do Tribunal de Justiça de 13 de julho de 1966, *Consten e Grundig c. Comissão*, processos apensos n.ºs 56/64 e 58/64, Colet. 1965-1968, p. 423.

³¹⁴ Cf. acórdão do Tribunal de Justiça de 13 de dezembro 2012, *Expedia Inc. c. Autorité de la concurrence e o.*, processo n.º C-226/11, parágrafos 35 a 37; cf., igualmente, Cf. acórdão do Tribunal de Justiça de 20 de Novembro de 2008, *Beef Industry Development and Barry Brothers (BIDS)*, processo n.º C-209/07, parágrafos 16 e 17; acórdão do Tribunal de Justiça de 4 de junho 2009, *T-Mobile Netherlands BV e o. c. Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit*, processo n.º C-8/08, Colet. 2009, p. 4529, parágrafo 29.

*que o referido cartel continuará a existir e, por conseguinte, a tornar ainda mais rígidas as estruturas do mercado*³¹⁵.

1143. Por conseguinte, os acordos ou as práticas concertadas que tenham por objeto fixar os preços de revenda presumem-se restrições sensíveis da concorrência, não negligenciáveis.
1144. Da proibição constante do n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012, bem como do n.º 1 do artigo 101.º do TFUE, consta uma preocupação fundamental, a de garantir, em nome do livre jogo concorrencial, o princípio da autonomia comercial dos operadores no mercado, enquanto elemento estruturante do processo concorrencial salvaguardado pelas regras nacionais e europeias de defesa da concorrência.
1145. Ora, nos presentes autos está em causa uma restrição grave da concorrência, nos termos da alínea a), do n.º 1 do artigo 4.º do Regulamento n.º 330/2010, qualificável como uma restrição por objeto, nos termos que resultam da jurisprudência nacional e europeia da concorrência.
1146. Essa restrição é materializada num concurso de vontades que visa atenuar ou eliminar o grau de incerteza sobre o funcionamento do mercado em causa.
1147. Sendo certo que, mesmo que as empresas envolvidas tivessem um reduzido poder de mercado (o que não é manifestamente o caso, nomeadamente no que respeita à Visada Super Bock), sempre se diria que o impacto destes acordos ou práticas concertadas que contêm restrições graves da concorrência não é mínimo.
1148. E se, por um lado, a Super Bock tem um peso preponderante enquanto uma das principais empresas produtoras/distribuidoras de bebidas em Portugal (o que resulta claro das suas quotas de mercado [Cf. capítulo IV.3.4 da presente Decisão]), por outro lado, a rede de distribuidores independentes que comercializa os produtos da Visada Super Bock para o canal HORECA cobre todo o território nacional.
1149. Conclui-se assim que, no presente caso, estamos indubitavelmente perante uma restrição sensível da concorrência, nos termos e para os efeitos do n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 e do n.º 1 do artigo 101.º do TFUE.

³¹⁵ Cf. acórdão do Tribunal de Justiça de 8 de dezembro de 2011, *KME Germany e o. c. Comissão*, processo n.º C-272/09 P, Colet., p. I-12789, parágrafo 65; e acórdão do Tribunal de Justiça de 8 de dezembro de 2011, *KME Germany e o./Comissão*, processo n.º C-389/10 P, Colet., p. I-13125, parágrafo 75.

V.1.3.5 Restrição da concorrência na totalidade do mercado nacional

1150. O preenchimento do tipo objetivo previsto no n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 depende, por fim, da verificação de uma restrição sensível da concorrência *"no todo ou em parte do mercado nacional"*.
1151. No presente caso, tanto a Visada Super Bock, como a rede de distribuidores independentes que comercializa os produtos da Super Bock no canal HORECA, exercem a sua atividade na totalidade do território português (Cf. capítulos IV.1, IV.3 e IV.4.1 da presente Decisão).
1152. Por outro lado, todos os mercados relevantes identificados na presente Decisão possuem dimensão nacional (Cf. capítulos IV.3.1.2 e V.1.2.2 da presente Decisão).
1153. Para além disso, os comportamentos da Visada Super Bock *sub judice* têm um claro âmbito geográfico nacional, visando a totalidade da rede de distribuidores independentes.
1154. Pelo exposto, considera-se que a infração em apreço afeta todo o território português, encontrando-se desta forma preenchido o último elemento do tipo objetivo previsto no n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012.

V.1.3.6 Afetação do comércio entre Estados-Membros da União Europeia

1155. Já no que respeita ao n.º 1 do artigo 101.º do TFUE a restrição da concorrência afere-se *"no mercado interno"*.
1156. O critério da suscetibilidade de afetação do comércio entre os Estados-Membros constitui um critério autónomo de direito da União Europeia, que deve ser apreciado numa base casuística; trata-se de um critério de determinação da jurisdição, que define o âmbito de aplicação do direito da concorrência da União Europeia.
1157. Este critério de jurisdição foi objeto de Comunicação por parte da Comissão Europeia, que estabeleceu as orientações a seguir na sua interpretação e aplicação³¹⁶.
1158. Em primeiro lugar, note-se que o conceito de "comércio" não se limita às tradicionais trocas transfronteiriças de bens e serviços, tratando-se, ao invés, de um conceito mais amplo, que cobre toda a atividade económica transfronteiriça, sendo que tal

³¹⁶ Orientações sobre o conceito de afetação do comércio entre os Estados-Membros previsto nos artigos 81.º e 82.º do Tratado (atuais artigos 101.º e 102.º do TFUE), Comunicação da Comissão, JO C 101, de 27 de abril de 2004, parágrafo 18 ("Comunicação sobre a afetação do comércio entre Estados-Membros").

interpretação é coerente com o objetivo fundamental do TFUE de promover a livre circulação de mercadorias, serviços, pessoas e capitais³¹⁷.

1159. Em segundo lugar, o requisito de suscetibilidade de afetação do comércio entre os Estados-Membros refere-se tipicamente a atividades económicas transfronteiriças que envolvam pelo menos dois Estados-Membros, não sendo, porém, necessário que o acordo ou prática afete o comércio entre um Estado-Membro e a totalidade de outro Estado-Membro³¹⁸.

1160. Não obstante, sendo certo que a suscetibilidade de afetação dos fluxos comerciais entre Estados-Membros é mais evidente nos casos em que a prática restritiva da concorrência cobre ou está implantada em vários Estados-Membros, tal não significa que uma prática restritiva da concorrência que cobre apenas um Estado-Membro não seja igualmente suscetível dessa afetação³¹⁹, sendo, aliás, jurisprudência consolidada da União Europeia que *“as práticas restritivas que se estendem a todo o território de um Estado membro têm por efeito, pela sua própria natureza, consolidar uma compartimentação dos mercados a nível nacional, entravando assim a interpenetração económica pretendida pelo tratado”*³²⁰.

1161. Conclui-se assim que, segundo a jurisprudência assente dos tribunais da União Europeia, os acordos e práticas concertadas que abrangem a totalidade do território de um Estado-Membro têm, pela sua própria natureza, o efeito de reforçar a segmentação ou compartimentação dos mercados numa base nacional, na medida em que dificultam a penetração económica pretendida pelo TFUE³²¹, prejudicando os objetivos comuns previstos pelo TFUE, designadamente as trocas comerciais entre Estados-Membros.

1162. Saliente-se, ainda, que a aplicação do critério da suscetibilidade de afetação do comércio entre Estados-Membros é independente da definição dos mercados geográficos relevantes. O comércio entre os Estados-Membros pode ser igualmente afetado em casos em que o mercado relevante é nacional ou local.

³¹⁷ *Idem*, parágrafo 19.

³¹⁸ *Idem*, parágrafo 21.

³¹⁹ Cf., neste sentido, sentença do Tribunal da Concorrência, Regulação e Supervisão, 1.º juízo, de 4 de junho de 2014, processo n.º 204/13 6YUSTR, p. 210.

³²⁰ Cf., neste sentido, Acórdão *Remia BV*, de 11.07.1985. Cf. também Acórdão C-125/07 P *Club Lombard* de 24.09.2009 e C-238/05 *AsnexEquifax e Administración del Estado* de 23 de novembro de 2006.

³²¹ Cf. Acórdão do Tribunal de Justiça de 24 de setembro de 2009, *Erste Group Bank c. Comissão*, e os processos C-125/07P, C-133/07P e C-137/07P; Acórdão do Tribunal Geral de 11 de dezembro de 2003, *Adriatica di Navigazione c. Comissão*, processo T-61/99. Cf. Orientações sobre o conceito de afetação do comércio entre os Estados-Membros previsto nos artigos 81.º e 82.º do Tratado (atuais artigos 101.º e 102.º do TFUE), Comunicação da Comissão, JO C 101, de 27 de abril de 2004, parágrafo 78.

1163. Em terceiro lugar, de acordo com o critério desenvolvido pelo Tribunal de Justiça, a noção de suscetibilidade de afetação do comércio implica que deva ser possível prever, com um grau de probabilidade suficiente, com base num conjunto de fatores objetivos de direito ou de facto, que o acordo ou a prática possa ter uma influência, direta ou indireta, efetiva ou potencial, na estrutura do comércio entre os Estados-Membros³²².
1164. A expressão “susceptível de afetar” e a referência do Tribunal de Justiça a “um grau de probabilidade suficiente” determina que, para que o direito da União Europeia seja aplicável, não é necessário que o acordo ou a prática tenha, ou tenha tido, efetivamente, um efeito no comércio entre os Estados-Membros, bastando que o acordo ou prática seja “susceptível” de ter esse efeito³²³.
1165. Certo é que, na determinação do grau suficiente de probabilidade, não há qualquer obrigação ou necessidade de calcular o volume efetivo de comércio entre os Estados-Membros afetado pelo acordo ou prática³²⁴.
1166. Por último, esclarece-se que o conceito de suscetibilidade de afetação do comércio integra naturalmente um elemento quantitativo que limita a aplicabilidade do direito da União Europeia a acordos e práticas suscetíveis de produzir efeitos de certa magnitude; ou seja, a afetação deve ter igualmente um *caráter sensível*.
1167. Não se inscrevem, pois, no âmbito de aplicação do artigo 101.º do TFUE os acordos que, devido à fraca posição das empresas envolvidas no mercado dos produtos em causa, afetam o mercado de forma não significativa³²⁵.
1168. Neste sentido, o tal *caráter sensível* pode ser apreciado por referência à posição e à importância das empresas envolvidas no mercado em causa, sendo a sua avaliação elaborada com base nas circunstâncias específicas do caso³²⁶.
1169. Cumpre ainda salientar que nos parágrafos 86 a 92 da Comunicação sobre a afetação do comércio entre Estados-Membros, são fornecidos exemplos concretos de acordos verticais que tipicamente preenchem o critério, designadamente:

“[o]s acordos verticais que abrangem a totalidade de um Estado-Membro e que têm por objecto produtos susceptíveis de ser exportados podem igualmente ser

³²² *Idem*, parágrafo 23.

³²³ *Idem*, parágrafo 26.

³²⁴ *Idem*, parágrafo 27.

³²⁵ *Idem*, parágrafo 44.

³²⁶ *Idem*, parágrafo 45.

susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados-Membros, mesmo que não criem obstáculos directos ao comércio. Acordos no âmbito dos quais as empresas acordam na imposição de preços de venda podem ter efeitos directos no comércio entre os Estados-Membros ao aumentarem as importações de outros Estados-Membros e ao diminuírem as exportações do Estado-Membro em causa. Acordos que prevêm a imposição de preços de venda podem ainda afectar a estrutura do comércio de forma muito similar à dos cartéis horizontais. Se os preços de venda impostos forem superiores aos preços praticados noutros Estados-Membros, o seu nível só é sustentável se as importações de outros Estados-Membros puderem ser controladas”.

1170. Quanto à jurisprudência nacional proferida em processos contraordenacionais por infrações jusconcorrenciais, o entendimento sobre o critério da suscetibilidade da afetação do comércio entre Estados-Membros tem sido idêntico ao acima exposto.
1171. Por exemplo, na sentença proferida em 29 de abril de 2011 pelo 1.º Juízo do Tribunal do Comércio de Lisboa³²⁷, foi adotada a seguinte orientação:

“[C]omo resulta da própria comunicação [referindo-se à Comunicação da Comissão Europeia, também referenciada na presente decisão] a conclusão de que estamos perante uma actividade que afecta de forma sensível o comércio entre os Estados-membros é casuística. Ou seja, importa analisar a actividade económica e o impacto da mesma, tendo [p. 62] como base critérios objetivos de direito ou de facto, a fim de concluirmos pela violação ou não do mencionado normativo. O próprio facto da existência de uma empresa com posição dominante em todo o território de um Estado-Membro poderá bastar, por si só, para dificultar a penetração no mercado e nessa medida estaria preenchida a previsão do artigo 102.º do Tratado. Entendeu a Autoridade da Concorrência que a circunstância de a arguida deter uma posição dominante que abrange a totalidade de um Estado-Membro e desenvolver uma prática abusiva que tem por objecto ou como efeito a exclusão de concorrentes dificulta a penetração dos concorrentes de outros Estados-Membros no mercado nacional, o que se revela susceptível de afectar a estrutura do comércio intracomunitário. Considerando o quadro factual em causa nos presentes autos, entende o Tribunal que assiste razão à Autoridade da Concorrência. [...] Resta então

³²⁷ Proc. n.º 938/10 7TYLSB

definir se essa decisão é suscetível de afectar o comércio entre os Estados-Membros. A decisão aqui em causa estende-se a todo o território nacional [...]. Ora, desde logo, importa concluir que, abrangendo todo o território de um Estado-Membro, o Regulamento é susceptível de afectar o comércio entre os Estados-Membros na acepção dos artigos 81.º do Tratado [atual artigo 101.º do TFUE], pois dificulta o acesso de outros prestadores ao mercado português de formação de técnicos oficiais de contas, restringindo o exercício da actividade nesta área [...], p. 63]. Face a todo o exposto, entende o tribunal que a conduta da arguida é também violadora do artigo 81.º, n.º 1, al. a), do Tratado CE [p.64]”.

1172. O Tribunal da Relação de Lisboa, no Acórdão proferido em 7 de janeiro de 2014³²⁸, confirmou na íntegra a referida sentença do Tribunal do Comércio de Lisboa (no seguimento de Acórdão do Tribunal de Justiça proferido em sede de apreciação de questão prejudicial suscitada nos mesmos autos³²⁹), afirmando o seguinte:

“Deve ainda atentar-se em que, tal como decorre do afirmado quer pelo Tribunal do Comércio quer pelo TJUE, o mercado relevante em causa é todo o território nacional e o art. 101.º, 1, do TFUE abrange quer os efeitos actuais quer os potenciais da decisão em apreço, havendo, pois, que considerar não apenas a produção pretérita ou actual do Regulamento de efeitos nefastos na concorrência no mercado interno, como também a possibilidade de esse risco se verificar no futuro (sendo necessário não olvidar que a [p. 76] contra-ordenação ao art.º 4.º, 1, da Lei 18/2003, de 11-6 exige apenas o mero perigo concreto e não o resultado). Acresce que, uma vez que se aplica ao conjunto do território do Estado-Membro em questão, um regulamento como o regulamento controvertido é susceptível de afectar o comércio entre os Estados-Membros, na acepção do art. 101.º do TFUE. Ora, as condições de acesso ao mercado de formação obrigatória dos TOC impostas pelo regulamento controvertido são susceptíveis de ter uma importância não desprecianda na escolha das empresas estabelecidas em Estados-Membros diferentes da República Portuguesa de exercer ou não as suas actividades neste último Estado-Membro [...], p. 77]”.

V.1.3.6.1 Pronúncia dos Visados

³²⁸ Proc. n.º 938/10.7 TYLSB.L1, 5.ª secção.

³²⁹ Acórdão do Tribunal de Justiça da União Europeia de 28.2.2013, proc. C-1/12.

1173. Na Nota de Ilicitude, a Autoridade concluiu que se verifica, *in casu*, a suscetibilidade de afetação do comércio entre os Estados-Membros, nos termos descritos na Comunicação sobre a afetação do comércio entre Estados-Membros, tendo aplicação o disposto no artigo 101.º do TFUE.
1174. Na pronúncia à Nota de Ilicitude, os Visados contestam esta conclusão, alegando que não se encontram preenchidos os pressupostos para a aplicação do artigo 101.º do TFUE, uma vez que a AdC não logrou invocar nem demonstrar os elementos de facto e de direito suscetíveis de fundamentar a sua verificação³³⁰.
1175. Segundo os Visados, a AdC limitou-se a recorrer a considerações genéricas e pressupostos descontextualizados, ignorando que a jurisprudência citada no parágrafo 512 da Nota de Ilicitude diz apenas respeito a situações de restrições horizontais que têm um tratamento autónomo e que a avaliação deste critério depende de uma série de fatores que individualmente considerados podem não ser decisivos.

V.1.3.6.2 Apreciação da Autoridade

1176. A Autoridade começa por fazer constar que não é verdade que na Nota de Ilicitude não se mencionem os fatores objetivos que no caso concreto fundamentam a conclusão pela verificação do critério de jurisdição do TFUE.
1177. Com efeito, à luz das orientações da Comissão, da jurisprudência europeia e nacional e na esteira do que tem sido também a prática decisória da própria Autoridade, a Nota de Ilicitude destacava, relativamente ao caso concreto, os seguintes elementos de facto:
- (i) Trata-se de uma prática de fixação de preços de revenda que visa a totalidade do território nacional (parágrafos 518 e 529 da Nota de Ilicitude);
 - (ii) A prática envolve uma das maiores empresas portuguesas no setor das bebidas e uma rede de distribuidores independentes com cobertura nacional (parágrafo 523 da Nota de Ilicitude);

³³⁰ Cf. PNI Super Bock, capítulo V.D.; Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo V.D.; Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.C.; Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo V.D.; Cf. PNI [Diretor - SBB], capítulo IV.D. Os Visados [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] não se pronunciam quanto às conclusões de direito de carácter geral constantes da Nota de Ilicitude.

- (iii) A Super Bock é uma das maiores empresas no mercado nacional (parágrafo 524 da Nota de Ilícitude) e integra um grupo empresarial participado por empresas multinacionais (parágrafo 528 da Nota de Ilícitude)³³¹;
- (iv) A Super Bock tem registado um aumento progressivo e significativo das suas exportações (parágrafo 524 da Nota de Ilícitude)³³²;
- (v) A Super Bock foi distinguida como a maior marca portuguesa de bebidas e a cerveja nacional mais vendida em todo o mundo (parágrafo 525 da Nota de Ilícitude)³³³;
- (vi) A Água das Pedras foi distinguida pelas suas exportações (parágrafo 526 da Nota de Ilícitude)³³⁴;
- (vii) A Super Bock encontra-se entre as marcas com maior presença e reconhecimento de qualidade a nível internacional (parágrafo 525 da Nota de Ilícitude);
- (viii) A prática acontece em mercados relevantes de âmbito geográfico nacional, visando produtos suscetíveis de serem comercializados com carácter transfronteiriço (parágrafo 523 da Nota de Ilícitude);
- (ix) A prática é suscetível de criar, a montante e a jusante, um nível de transparência que de outra forma não existiria, suscetível, por si só, de influenciar as características do mercado (parágrafo 522 da Nota de Ilícitude).

1178. Concluiu a Autoridade, com base nestes elementos, que o acordo em causa é suscetível de reforçar as barreiras nacionais, contribuindo para o isolamento do mercado nacional

³³¹ A Super Bock é detida a 100% pela Super Bock Group, SGPS, S.A., *holding* do grupo detido pela Viacer, SGPS, Lda. e pela Carlsberg Breweries A/S (Cf. capítulo IV.1 da presente Decisão).

³³² Como consta da Nota de Ilícitude, a Visada Super Bock é reconhecida, desde logo por si mesma, mas também pelas suas concorrentes, pelos seus clientes, bem como pelos consumidores em geral, como sendo uma das maiores empresas no mercado nacional (capítulo IV.1 da presente Decisão), sendo de salientar que a Visada Super Bock tem registado, nos últimos anos, um aumento progressivo e significativo das suas vendas para o mercado externo, próximas dos 73 milhões de euros em 2016 e dos 104 milhões de euros em 2017 (Cf. Relatório e Contas de 2016 e 2017, juntos aos autos a fls. 3540 a 3592 e 3593 a 3641 do Processo, respetivamente). Relativamente ao ano de 2018, as vendas da Super Bock para o mercado externo totalizaram cerca de 76 milhões de euros, o que representou cerca de 19% do volume de negócios total da empresa. A propósito da redução de cerca de 3% face ao valor das exportações em 2017, para além da explicação constante na nota de rodapé n.º 56 da presente Decisão, pode ler-se o seguinte no Relatório & Contas da Super Bock relativo ao ano de 2018: "O desempenho global de 2018 apresentou comportamentos díspares nos mercados em que a Super Bock opera. Por um lado, houve uma quebra nos volumes vendidos para o mercado externo, apesar de o bom desempenho na Europa ter ajudado a contrariar a perda de volumes no mercado chinês" (página 16 do R&C da Super Bock para 2018, fls. 11398 do Processo).

³³³ Como consta da Nota de Ilícitude, em 2008, a Super Bock foi distinguida pela Superbrands como a maior marca portuguesa de bebidas e a cerveja nacional mais vendida em todo o mundo, representando as suas exportações nessa altura cerca de um terço da sua produção e encontrando-se a Super Bock entre as marcas internacionais com maior presença e reconhecimento de qualidade (Cf. capítulo IV.1 da presente Decisão).

³³⁴ Como consta da Nota de Ilícitude, também a Água das Pedras foi distinguida pela Superbrands como um produto vendido nos cinco continentes (Cf. *Case Studies* da Superbrands, disponível em http://www.superbrands.com/pt/pdfs/vol5_case_studies/AGUAPEDRAS.pdf).

e dificultando a penetração económica pretendida pelo TFUE (parágrafo 518 da Nota de Ilicitude).

1179. Na presente Decisão, a Autoridade reafirma o mesmo entendimento exposto na Nota de Ilicitude, considerando improcedente a pronúncia dos Visados a este respeito, sublinhando que este é o entendimento que melhor se coaduna com a jurisprudência nacional e europeia e com a prática decisória da Comissão e da própria Autoridade face ao caso concreto.
1180. Com efeito, decorre da referida jurisprudência e prática decisória³³⁵, um conjunto de pressupostos muito claros que se verificam no caso concreto.
1181. Em primeiro lugar, o conceito de *comércio* envolve todo o tipo de atividade económica transfronteiriça, no espírito da promoção da livre circulação de mercadorias, serviços, pessoas e capitais, o que inclui naturalmente a atividade a que se dedicam as empresas envolvidas na prática *sub judice*, designadamente a produção e distribuição de bebidas (Cf. capítulos IV.1, IV.3 e IV.4.1 da presente Decisão).
1182. Em segundo lugar, o pressuposto de que o acordo envolve fluxos comerciais entre Estados-Membros poderá verificar-se mesmo que a prática cubra apenas um Estado-Membro quando ela se estende a todo o território nacional, tendo por efeito a compartimentação dos mercados a nível nacional.
1183. No caso concreto, a prática acontece em mercados de âmbito geográfico nacional e visa a totalidade dos membros de uma rede de distribuidores independentes que atuam em todo o território nacional na distribuição de produtos no canal HORECA (Cf. capítulos IV.1, IV.3 e IV.4.1 da presente Decisão).
1184. Em terceiro lugar, o pressuposto de que o acordo é suscetível de afetar o comércio de forma sensível implica a possibilidade de prever, com um grau de probabilidade suficiente, uma influência de certa magnitude, direta ou indireta, efetiva ou potencial, na estrutura do comércio, com base num conjunto de fatores objetivos de facto ou de direito.
1185. Note-se que não é necessário que se verifique ou tenha verificado já um efeito concreto, tão-pouco apurar um volume efetivo de comércio afetado; basta que se verifique a suscetibilidade de um efeito relevante.

³³⁵ Cf. parágrafos 1155 a 1172 da presente Decisão.

1186. No caso concreto, a prática traduz-se numa fixação de preços de revenda de cervejas, águas lisas e com gás, refrigerantes, *icø tea*, vinhos, sangrias e sidras em hotéis, restaurantes e cafés em todo o território nacional, envolvendo uma das maiores empresas portuguesas de bebidas e uma rede de distribuidores independentes com cobertura nacional (Cf. capítulos IV.1, IV.3 e IV.4.1 da presente Decisão)³³⁶.
1187. A prática qualifica-se, portanto, como um acordo restritivo da concorrência de natureza vertical que abrange a totalidade do território português, envolve empresas com uma magnitude considerável no território nacional e tem por objeto um conjunto de produtos que, para além de serem suscetíveis de serem comercializados com carácter transfronteiriço (importação e/ou exportação), como aliás acontece efetivamente com os produtos da Super Bock (Cf. capítulo IV.1 da presente Decisão), integram mercados com uma dimensão geográfica nacional (Cf. capítulo IV.3.1.2 da presente Decisão).
1188. Ou seja, mesmo que este acordo não tenha produzido obstáculos diretos e efetivos ao comércio transfronteiriço entre Estados-Membros, ele é com toda a certeza suscetível de produzir esse efeito, dada a natureza da prática em causa, o tipo de produtos a ela associados e a posição das empresas envolvidas.
1189. Para além disso, o efeito (pelo menos) potencial nunca seria negligenciável, em virtude da dimensão da Super Bock, da sua posição nos mercados relevantes identificados, para além do seu nível de exportações (Cf. capítulos IV.1 e IV.3.4 da presente Decisão).
1190. Neste contexto e face ao argumento dos Visados quanto à jurisprudência citada no parágrafo 512 da Nota de Ilicitude, cumpre esclarecer que os acordos de fixação de preços podem efetivamente ter efeitos muito semelhantes aos cartéis e que os efeitos a apreciar neste contexto dos fluxos comerciais transfronteiriços não se limitam aos efeitos associados a importações, mas incluem ainda efeitos associados a exportações por referência ao Estado-Membro em causa (Cf. parágrafos 86 a 92 da Comunicação sobre a afetação do comércio entre Estados-Membros).
1191. Assim, sempre seria manifesta, *in casu*, o carácter sensível da afetação do comércio entre Estados-Membros³³⁷.

³³⁶ No período de tempo considerado relevante para efeitos da presente Decisão, a Super Bock atingiu quotas que rondam os 50% no mercado das cervejas, 20% no mercado das águas lisas, são superiores a 50% no mercado das águas com gás e superiores a 70% no mercado das sidras (Cf. capítulo IV.3.4 da presente Decisão).

³³⁷ O Tribunal Geral já considerou sensível a afetação do comércio quando as empresas Visadas representavam cerca de 37% a 40% do mercado - cf., neste sentido, Acórdão do Tribunal Geral *Stichting Certificatie Kraanverhuurbedrijf e Federatie van*

1192. Conclui, pois, a Autoridade pela verificação do critério de jurisdição do TFUE e pela aplicação ao caso concreto do respetivo artigo 101.º.

V.1.3.7 Conclusão da Autoridade quanto ao tipo objetivo da infração

1193. Concluída a análise jusconcorrencial de todos os elementos constitutivos do tipo objetivo constante do n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 e do n.º 1 do artigo 101.º do TFUE, a Autoridade considera estarem reunidos os pressupostos para a qualificação da prática de fixação de preços implementada pela Super Bock desde, pelo menos, o ano de 2006, até, pelo menos, o ano de 2017, como uma restrição da concorrência por objeto.

1194. Refira-se ainda que o acordo em questão tem natureza vertical, uma vez que nele participam empresas que atuam, para os efeitos da prática de fixação de preços em causa, em níveis diferentes da cadeia de distribuição.

V.1.3.8 Da alegada justificação da prática de fixação de preços e respetiva apreciação da Autoridade

1195. Na pronúncia à Nota de Ilícitude, os Visados invocam, subsidiariamente, o benefício da justificação da prática de fixação de preços, nos termos e para os efeitos do artigo 10.º da Lei n.º 19/2012³³⁸.

1196. Os Visados alegam que a conduta da Super Bock teve sempre o objetivo benévolo de reforçar a competitividade dos distribuidores e baixar os preços ao consumidor.

1197. Segundo os Visados, as modalidades de desconto concedidas pela Super Bock aos distribuidores melhoraram efetivamente as condições de distribuição, dado que os descontos concedidos foram tendencialmente passados pelos distribuidores ao mercado através do canal HORECA³³⁹.

1198. Cumpre à Autoridade apreciar o pedido subsidiário de justificação da prática, partindo do pressuposto que compete às empresas que invocam o seu benefício fazer prova do preenchimento das condições cumulativas para a sua verificação, nos termos dos n.º 1 e 2 do artigo 10.º da Lei n.º 19/2012.

Nederlandse Kraanverhuurbedrijven c. Commissie, de 22 de outubro de 1997, processos apensos T-213/95 e T-18/96, Coletânea de Jurisprudência 1997, p. II-1739, parágrafo 181.

³³⁸ Cf. PNI Super Bock, capítulo V.F.; Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo V.F.; Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.E.; Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo V.F.; Cf. PNI [Diretor - SBB], capítulo IV.F. Os Visados [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] não invocam o benefício da justificação da prática, nos termos do artigo 10.º da Lei n.º 19/2012.

³³⁹ Uma vez que os referidos descontos eram concedidos em regime de *sell out*, a Visada pôde confirmar os casos em que estes foram efetivamente passados ao mercado pelos distribuidores.

1199. Analisada a pronúncia, a Autoridade conclui não estarem preenchidas todas as condições cumulativas para que a prática de fixação de preços possa eventualmente considerar-se justificada.
1200. A Autoridade considera que a Visada se limitou a tentar sustentar que a prática melhorou a distribuição dos seus produtos porque a sua política de descontos reservou aos distribuidores uma parte equitativa do benefício dela resultante, sem lograr demonstrar, tão-pouco tentar sustentar, que a prática não impôs nenhuma restrição que não fosse indispensável para atingir os objetivos, nem concedeu à Super Bock a possibilidade de eliminar a concorrência numa parte substancial do mercado dos produtos em causa.
1201. À luz das conclusões relativas à matéria de facto, a Autoridade considera, aliás, que a prova junta aos autos sustenta uma interpretação no sentido absolutamente oposto ao da alegada justificação da prática.
1202. Em primeiro lugar, a prova demonstra que o objetivo da Super Bock foi precisamente o de garantir a implementação de uma estratégia de subida e alinhamento dos preços no mercado (Cf. capítulo IV.4 e, em particular, parágrafos 1130 a 1137 da presente Decisão).
1203. Em segundo lugar, vários elementos de prova demonstram que os distribuidores se queixavam pela falta de competitividade em que se encontravam face ao mercado decorrente da implementação da política de preços da Super Bock (cf., a título de exemplo, documentos Unicer2666 e Unicer2012), o que coloca, no limite, em dúvida que a prática tenha gerado qualquer benefício para os distribuidores.
1204. Da mesma forma, a prova sustenta que os consumidores pagaram efetivamente preços mais altos em resultado da prática (Cf., neste sentido e a título de exemplo, mensagem de correio eletrónico de 30 de abril de 2009 [fls. 761 e 762 do Processo, parágrafos 503 e 504 da presente Decisão]), inexistindo evidências de eventuais benefícios para os consumidores.
1205. Em terceiro lugar, cabe à Autoridade lembrar que este tipo de prática de fixação de preços é expressamente excluída da aplicação da isenção prevista no Regulamento n.º 330/2010, que a qualifica como uma restrição grave, na medida em que ela é tipicamente suscetível de restringir a concorrência e de prejudicar os consumidores, não sendo indispensável à obtenção dos efeitos de aumento de eficiência (Cf. capítulos V.1.3.3 e V.1.3.4 da presente Decisão).

1206. Uma última nota para salientar que a prova junta aos autos sustenta que a eliminação da concorrência resultante da prática de fixação de preços terá necessariamente ocorrido numa parte substancial dos mercados afetados, desde logo face à posição da Super Bock nesses mercados, à cobertura geográfica da rede de distribuidores em questão e ao âmbito geográfico dos comportamentos da Visada (Cf. capítulos IV.3.4 e V.1.3.5 da presente Decisão).

1207. Em conclusão, dado que não foram invocadas pelos Visados outras causas de justificação dos comportamentos adotados, o artigo 10.º da Lei n.º 19/2012 é inaplicável ao caso concreto, rejeitando-se, por esse motivo, o pedido de justificação da prática de fixação de preços submetido à Autoridade a título subsidiário.

V.1.4 Tipo subjetivo da infração

1208. Para que a infração que resulta da restrição por objeto identificada nos presentes autos possa imputar-se aos Visados, é necessário demonstrar que, para além do preenchimento dos elementos objetivos, estão também preenchidos os elementos subjetivos do tipo de infração tipificada no n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012.

1209. O n.º 1 do artigo 8.º do RGCO, aplicável *ex vi* n.º 1 do artigo 13.º da Lei n.º 19/2012, determina que *"só é punível o facto praticado com dolo ou, nos casos especialmente previstos na lei, com negligência"*, sendo que a negligência é punível no âmbito dos ilícitos jusconcorrenciais, nos termos do n.º 3 do artigo 68.º da Lei n.º 19/2012.

1210. Refira-se ainda que, no caso das contraordenações por violação às regras da concorrência, *"as condutas não são axiologicamente neutras, pelo que a simples ignorância da proibição não pode afastar o dolo e deve ser apreciada em sede de consciência da ilicitude"*³⁴⁰.

1211. No presente caso, a prova demonstra que a Super Bock adotou, ao longo de mais de uma década, de forma perfeitamente livre, voluntária, consciente e intencional, comportamentos que consubstanciam a infração que lhe é imputada, nunca tendo agido, durante o tempo considerado relevante para efeitos da presente Decisão, no sentido de lhe pôr termo ou de dela se distanciar.

³⁴⁰ Cf. sentença do Tribunal de Comércio de Lisboa de 12 de janeiro de 2006, 3.º Juízo, processo n.º 1302/05 5TYLSB, p. 28 (*Ordem dos Médicos Veterinários*). O Tribunal acrescenta: *"Ora, precisamente, estamos ante uma contraordenação em que se não pode clamar por qualquer neutralidade axiológica. Protege-se a concorrência e o livre funcionamento do mercado, que se reflete em todos os seus intervenientes, consumidores incluídos, sendo aliás a proteção da concorrência instrumental ao bem comum"*.

1212. Desde logo, a Super Bock adotou comportamentos para eliminar a capacidade e a independência dos distribuidores que adquiriam os seus produtos para revenda no canal HORECA de determinar livremente os preços e demais condições de transação aplicáveis à revenda desde, pelo menos, maio de 2006, até, pelo menos, janeiro de 2017 (Cf. capítulos IV.4, IV.7 e V.1.6 da presente Decisão, em particular, parágrafos 464 a 470).
1213. Relembre-se que para a Super Bock, “[N]ão há exceções, a política de preços é da Unicer e não podem os Distribuidores fazer o que bem lhes apetecer” (parágrafos 468 e 550 da presente Decisão).
1214. Por um lado, as orientações sobre preços e descontos que eram transmitidas internamente pela Direção de Vendas da Super Bock às respetivas equipas eram reencaminhadas aos distribuidores, por escrito, via mensagem de correio eletrónico, com a advertência do seu carácter obrigatório (Cf. parágrafo 611 da presente Decisão).
1215. Por outro lado, existia uma prática habitual e generalizada nos termos da qual os colaboradores da Super Bock solicitavam expressa e diretamente aos distribuidores [presencialmente e via telefone] que cumprissem os preços e os descontos fixados pela Super Bock (Cf. parágrafo 540 da presente Decisão).
1216. Relembre-se, neste contexto, que os Gestores de Mercado da Super Bock têm por função acompanhar o desenvolvimento do negócio dos distribuidores *in loco*, sendo presença diária nas instalações dos distribuidores, chegando mesmo a acompanhar os distribuidores na visita aos respetivos clientes (Cf. parágrafo 541 da presente Decisão).
1217. Esclareça-se ainda que o que a Super Bock fixou e impôs aos distribuidores foram preços fixos e/ou mínimos de revenda (cf., a título de exemplo, os documentos Unicer2355, Unicer4030, Unicer2007, Unicer3698 e Unicer4054); não havia da parte da Super Bock nenhuma intenção de dirigir meras recomendações de preços de revenda aos distribuidores (Cf. capítulo IV.4.2.2 da presente Decisão).
1218. Para além disso, a Super Bock utilizava a sua política de descontos como meio indireto de fixação do preço de revenda, impondo aos distribuidores descontos obrigatórios a passar ao mercado e condicionando a comparticipação [regularização ou reposição] desses descontos ao cumprimento de um determinado preço mínimo de revenda (Cf. capítulos IV.4.2.2, IV.4.6 e IV.4.6.2 da presente Decisão, em particular, os parágrafos 556 e seguintes, 728 e 936).

1219. Em segundo lugar, a Super Bock implementou um sistema de monitorização, exercendo um controlo efetivo e pormenorizado sobre o cumprimento dos preços mínimos de revenda, através da imposição aos distribuidores de uma obrigação de reporte e do reporte da equipa de Gestores de Área e Gestores de Mercado e da equipa de Coordenação e Controlo à Direção de Vendas (Cf. capítulo IV.4.3 da presente Decisão).
1220. Em terceiro lugar, a Super Bock ameaçava os distribuidores com o corte de fornecimento de produto ou o corte de comparticipação [ou reposição ou regularização] dos descontos aplicados na revenda com intenção expressa de penalizar aqueles que não cumprissem os preços mínimos de revenda, tendo chegado a concretizar as ameaças que dirigia aos distribuidores (Cf. capítulo IV.4.4 da presente Decisão).
1221. Sob a perspetiva do objetivo dos referidos comportamentos que consubstanciaram a prática de fixação de preços, a prova demonstra que o intuito da Super Bock foi sempre e precisamente o de garantir a implementação de uma estratégia de subida e alinhamento dos preços no mercado, independentemente do canal de distribuição utilizado (Cf. parágrafos 1130 a 1136 da presente Decisão e, a título de exemplo, *email* de 9 de outubro de 2009 [fls. 772 e 773 do Processo], *email* de 3 de dezembro de 2010 [fls. 98 do Processo], *email* de 2 de agosto de 2013 [fls. 286 do Processo], *email* de 30 de abril de 2009 [fls. 761 e 762 do Processo], bem como os documentos Unicer2331, Unicer2335, Unicer2490, Unicer2582, Unicer3499 e Unicer4045).
1222. A Super Bock quis, deliberadamente, criar um entrave à concorrência entre os distribuidores e, de forma mais abrangente, à concorrência entre canais de distribuição, de forma a garantir a eliminação dos riscos inerentes a uma concorrência eficaz (Cf. parágrafos 613 e 614 da presente Decisão e os documentos Unicer1899, Unicer2002, Unicer2026, Unicer2355, Unicer2685, Unicer2686, Unicer3498, Unicer3499, Unicer4045, Unicer4054 e Unicer4255).
1223. O objetivo da Super Bock foi, nos termos expostos, o de eliminar conscientemente a concorrência no mercado e beneficiar das vantagens do seu afastamento, deturpando o livre funcionamento do mercado e contribuindo para a diminuição do bem-estar dos consumidores.
1224. É, portanto, forçoso concluir que a Super Bock praticou um facto típico, ilícito e culposo, como melhor se qualificará nos capítulos que se seguem, preenchendo desta forma os elementos subjetivos do tipo de infração que lhe é imputada na presente Decisão.

V.1.4.1 Ilicitude

1225. Quanto à ilicitude da conduta, os comportamentos descritos na presente Decisão são expressamente proibidos pelo n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012, bem como pelo n.º 1 do artigo 101.º do TFUE (Cf. capítulo V.1.3 da presente Decisão).
1226. Para além disso, a Autoridade constata que inexistem no caso concreto causas de exclusão da ilicitude ou de justificação do facto.
1227. Por um lado, o Regulamento n.º 330/2010 exclui expressamente a fixação de preços de revenda da isenção por categoria nele prevista (Cf. capítulo V.1.3.3 da presente Decisão).
1228. O referido Regulamento consagra, aliás, este tipo de prática restritiva como, por si só e em qualquer circunstância, uma restrição grave da concorrência (*hardcore restriction*).
1229. Acresce que não existem outros regulamentos de isenção por categoria que devam ser considerados para efeitos do disposto no n.º 3 do artigo 10.º da Lei n.º 19/2012 nas circunstâncias do caso concreto.
1230. Por outro lado, admitindo que este tipo de prática restritiva, apesar da sua gravidade, pudesse ser justificada, a prova constante dos autos sustenta que não se verificam as condições cumulativas expressamente consagradas no n.º 1 do artigo 10.º da Lei n.º 19/2012, o que inviabiliza a sua aplicação (Cf. capítulo V.1.3.8 da presente Decisão).
1231. Para além de não se verificarem *in casu* quaisquer fatores objetivos externos que justifiquem a imposição de preços de revenda fixos ou mínimos.
1232. Em suma, a conduta adotada pela Super Bock é objetivamente típica e ilícita, sendo expressamente proibida pelo n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012, bem como pelo n.º 1 do artigo 101.º do TFUE.

V.1.4.2 Culpa

1233. Cumpre ainda aferir da verificação da culpa da Visada, nos termos do n.º 1 do artigo 8.º do RGCO, aplicável *ex vi* n.º 1 do artigo 13.º da Lei n.º 19/2012, e do n.º 3 do artigo 68.º da Lei n.º 19/2012.
1234. A prova junta aos autos, bem como as circunstâncias do caso concreto, demonstram que a Super Bock agiu plenamente consciente da censurabilidade da conduta que lhe é imputada e de que a mesma é expressamente proibida por Lei, em particular pelo n.º

1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 e pelo n.º 1 do artigo 101.º do TFUE, tendo ainda assim prosseguido com a mesma e nada feito para lhe pôr termo ou para dela se distanciar.

1235. Por um lado, a prova demonstra que a Super Bock atuou com a consciência de que os seus comportamentos consistiam em fixar, de forma direta e indireta, os preços de revenda praticados por distribuidores independentes e de que esses comportamentos criavam um entrave à concorrência nos mercados afetados; foi, aliás, precisamente esse o seu objetivo (Cf. capítulos V.1.3.3.2, V.1.3.8 e V.1.4 da presente Decisão, em particular os parágrafos 1211 a 1223, bem como os documentos aí referidos).
1236. Por outro lado, a ingerência de fornecedores na determinação dos preços de revenda por distribuidores independentes é uma prática sobejamente reconhecida por todos os agentes económicos como uma restrição da concorrência muito grave e ilegal.
1237. Esta prática constitui, aliás, um dos exemplos paradigmáticos de práticas restritivas da concorrência, sendo comumente identificada por quem exerce uma atividade económica como uma prática violadora das regras legais da concorrência (Cf. capítulo V.1.3.3 da presente Decisão).
1238. Ainda que assim não fosse, note-se que, como melhor se verá adiante (capítulo V.2.2.2 da presente Decisão), a Super Bock já foi Visada em três processos de contraordenação por violação das regras de concorrência, por práticas que apresentam semelhanças com a prática que agora lhe é imputada.
1239. Neste sentido, é forçoso concluir que a Super Bock tem conhecimento, nem poderia legitimamente desconhecer, que qualquer ingerência sua no mecanismo de formação do preço praticados por distribuidores independentes que lhe adquirem produtos para revenda configura uma restrição muito grave da concorrência.
1240. Aliás, cumpre salientar a este respeito que a prova junta aos autos demonstra que os colaboradores da Super Bock não só recorrem a meios de comunicação que dificilmente deixam registo sobre o conteúdo (como o caso do telefone ou do acompanhamento presencial [Cf. parágrafo 541 da presente Decisão]), como utilizam regra-geral uma linguagem específica, muito sucinta e pouco detalhada, baseada em siglas, sempre que se referem ao tema preços de revenda ou preços de venda ao público (Cf., a título de exemplo, os documentos Unicer2581 e Unice4054).

1241. Para além disso, lembre-se o conteúdo do documento Unicer2348, que consiste no reencaminhamento da mensagem descrita no parágrafo 565 da presente Decisão (documento Unicer3699):

"Para ler e apagar".

1242. O conteúdo do documento Unicer4215, que consiste no reencaminhamento da mensagem descrita no parágrafo 867 da presente Decisão:

"Estes são os descontos apresentar a clientes da concorrência, "calma"..... já respiraram!!!!

O tema é que vamos tentar sem precipitações evoluir para um Verão de não agressão, fechem rapidamente o que tem em "mãos" nos próximos dias e depois cumprir na maioria ou totalidade dos casos que surgam.....

LER E APAGAR NÃO PASSEM PARA NINGUÉM!!!!!!".

1243. E o conteúdo do documento Unicer3672, que consiste no reencaminhamento da mensagem enviada por [Diretor - SBB] a [Administrador - SBB] sobre a gestão de preços intercanais:

"Ler e apagar".

1244. Não obstante, a Super Bock, conhecendo a ilicitude da prática que lhe é imputada, quis implementá-la e quis o seu resultado, mostrando-se insensível às suas consequências, nomeadamente à responsabilidade contraordenacional em que poderia vir a incorrer.

1245. No presente caso, a consciência da ilicitude é especialmente censurável face à dimensão e posição desta empresa nos mercados afetados e na economia nacional, para além de todo o exposto nos parágrafos precedentes.

1246. Resulta do exposto que a Super Bock agiu com manifesto dolo direto, nos termos do n.º 1 do artigo 14.º do Código Penal, aplicável subsidiariamente *ex vi* artigos 32.º do RGCO e artigo 13.º da Lei n.º 19/2012.

1247. Ainda que assim não fosse, sempre teria de concluir-se que a Super Bock agiu, pelo menos, com dolo necessário ou, no limite, com dolo eventual, dado que a prova constante dos autos demonstra que a Super Bock sempre representou a fixação dos preços de revenda como uma consequência necessária ou, pelo menos, possível, para os seus comportamentos, não existindo nenhum elemento que indicie que a Super Bock tenha adotado nenhum tipo de comportamento para afastar essa possibilidade.

1248. A Super Bock adotou, assim, de forma ilícita e culposa, os comportamentos descritos na presente Decisão, os quais consubstanciam uma prática restritiva da concorrência, nos termos e para os efeitos da alínea a), do n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 e da alínea a), do n.º 1 do artigo 101.º do TFUE, preenchendo todos os elementos objetivos e subjetivos do tipo legal aí previsto.

V.1.4.3 Punibilidade

1249. No presente caso, não se vislumbra nenhum facto que possa contender com, ou mesmo determinar, a extinção das condições objetivas de punibilidade dos Visados, pelo que os comportamentos descritos na presente Decisão são puníveis nos termos do artigo 68.º da Lei n.º 19/2012 e do artigo 101.º do TFUE.

V.1.4.4 Pronúncia dos Visados

1250. Na pronúncia à Nota de Ilícitude, os Visados contestam as conclusões da AdC quanto à verificação dos elementos do tipo subjetivo da infração que lhes é imputada, alegando que o seu direito de defesa foi prejudicado pelo facto de a AdC recorrer a formulações genéricas e abrangentes que não demonstram a verificação de dolo direto, tão-pouco as vantagens concretas de que beneficiou a Super Bock³⁴¹.

1251. Os Visados consideram que cabia à Autoridade concretizar o conhecimento e a vontade da Super Bock de realizar o alegado ilícito e comparar as vantagens concretas de que a Visada possa ter usufruído com as que teria obtido durante o mesmo período, caso a prática não tivesse ocorrido.

V.1.4.5 Apreciação da Autoridade

1252. Analisada a pronúncia dos Visados, a Autoridade não pode deixar de concluir pela improcedência dos argumentos de defesa.

1253. Por um lado, não é verdade que as conclusões da AdC quanto à verificação dos elementos do tipo subjetivo da infração residam em formulações genéricas e abrangentes, incapazes de demonstrar o dolo direto.

³⁴¹ Cf. PNI Super Bock, capítulos V.E.c) e V.G; Cf. PNI [Administrador - SBB] capítulos V.E.c) e V.G; Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo IV.D.c); Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo V.E.c); Cf. PNI [Diretor - SBB], capítulo IV.E.c). Os Visados [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] não se pronunciam quanto às conclusões de direito de carácter geral constantes da Nota de Ilícitude.

1254. Pelo contrário, para fundamentar as suas conclusões a AdC recorreu a um conjunto de factos, devidamente alicerçados na prova junta aos autos, que demonstram que a Visada adotou, de forma perfeitamente livre, voluntária, consciente e intencional, comportamentos que consubstanciam um ilícito jusconcorrencial (Cf. os capítulos III.1.4 e III.1.4.2 da Nota de Ilícitude, em particular os parágrafos 538 a 541 e 551 a 555, bem como os capítulos V.1.4 e V.1.4.2 da presente Decisão, em particular os parágrafos 1211 a 1223 e 1235 a 1245).

1255. Por outro lado, reiterando que, perante este tipo de infração, o legislador dispensa a apreciação dos possíveis efeitos dos comportamentos, cumpre referir que as eventuais vantagens de que a Visada haja beneficiado são um aspeto a apreciar em sede própria, de determinação concreta da eventual coima aplicável, como veremos adiante (cf. capítulo V.2.2.2 da presente Decisão).

V.1.5 Da imputação da infração às pessoas singulares Visadas

1256. Nos termos do artigo 73.º da Lei n.º 19/2012, pessoas singulares poderão ser responsabilizadas em concomitância com pessoas coletivas pela prática de contraordenações previstas na referida Lei.

1257. Designadamente, os titulares do órgão de administração e/ou os responsáveis pela direção ou fiscalização de uma pessoa coletiva a que seja imputada uma infração à Lei n.º 19/2012, responderão por essa mesma infração quando exercerem o controlo da área de atividade em que a mesma seja praticada ou quando, conhecendo ou devendo conhecer a prática da infração, não adotem as medidas adequadas para lhe pôr termo imediato.

1258. A este respeito, a Autoridade concluía na Nota de Ilícitude pela existência de indícios suficientemente graves, precisos e concordantes de que os administradores da Super Bock [Administrador - SBB], [Administrador - SBB], [Administrador - SBB] e [Administrador - SBB], e os seus diretores comerciais [Diretor - SBB] e [Diretor - SBB], estiveram diretamente envolvidos na prática da infração ao artigo 9.º da Lei n.º 19/2012, pela qual deveriam ser diretamente responsabilizados em concomitância com a Visada, tendo atuado de forma ilícita e culposa, com manifesto dolo direto, na prossecução de uma conduta expressamente proibida, inexistindo qualquer causa de justificação ou exclusão da ilicitude (Cf. capítulo III.2 da Nota de Ilícitude).

1259. Não obstante, era referido na Nota de Ilícitude que o procedimento de contraordenação poderia encontrar-se prescrito quanto aos visados [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB], nos termos e para os efeitos do n.º 1 do artigo 74.º da Lei n.º 19/2012, dado que estes exerceram, respetivamente, funções de administração e direção na Super Bock apenas até 30.11.2010 e fevereiro de 2013.
1260. Apreciadas as pronúncias à Nota de Ilícitude de todas as pessoas singulares Visadas, a Autoridade conclui que o procedimento contraordenacional está efetivamente extinto por prescrição quanto aos Visados [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB], mas também quanto aos Visados [Administrador - SBB] e [Administrador - SBB].
1261. Conforme melhor detalhado em sede própria da presente Decisão, a extinção do procedimento contraordenacional por prescrição ficou a dever-se ao facto de os documentos mais recentes com relevância probatória para a eventual imputação da infração a cada uma das pessoas singulares em causa datarem mais de cinco anos antes da primeira interpelação das pessoas singulares em causa como Visados no Processo (Cf. capítulos IV.5.1, IV.5.3, IV.5.4 e IV.6.1 da presente Decisão).
1262. Tal não é, no entanto, o caso das pessoas singulares Visadas [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB].
1263. Apreciada a respetiva pronúncia à Nota de Ilícitude, a Autoridade concluiu, conforme melhor detalhado em sede própria da presente Decisão, pela confirmação dos indícios descritos na Nota de Ilícitude quanto às referidas pessoas singulares Visadas (Cf. capítulos II.4.5.2 e II.4.6.2 da Nota de Ilícitude e capítulos IV.5.2.2 e IV.6.2.2 da presente Decisão).
1264. No primeiro caso, a Autoridade concluiu que o administrador da Super Bock [Administrador - SBB] exercia de facto autoridade e o controlo efetivo da área de atividade da Super Bock em que os comportamentos ilícitos ocorreram, tendo deles tido conhecimento direto efetivo, sem nunca ter agido no sentido de se distanciar dos mesmos ou lhes pôr termo.
1265. A prova junta aos autos demonstra designadamente que o Visado [Administrador - SBB] é interveniente direto, na qualidade de administrador com o pelouro comercial, em conversações cujo conteúdo revela que a Super Bock define PVP médios e PVP mínimos que pretende ver implementados em PdV no canal HORECA e concede

descontos a distribuidores com o intuito de compartilhar a respetiva margem, de modo a que o preço de revenda pretendido pela Super Bock seja respeitado.

1266.A prova demonstra ainda que [Administrador – SBB] era o *sponsor* dos projetos da Super Bock “*Perfect Store*”, “*Gestão de Canais*” e “*Top Customers*” e integrava o *Steering Committee* (comité de decisão) que definia as *guidelines* de acordo com as quais esses projetos deviam ser desenvolvidos³⁴².

1267.No segundo caso, a Autoridade conclui que o diretor comercial da Super Bock [Diretor - SBB] exercia de facto autoridade e o controlo efetivo da área de atividade da Super Bock em que os comportamentos ilícitos ocorreram, tendo deles tido conhecimento direto efetivo e neles tendo participado ativamente na qualidade de diretor comercial para as vendas no *on-trade*, sem nunca ter agido no sentido de deles se distanciar ou lhes pôr termo.

1268.A prova junta aos autos demonstra designadamente que [Diretor - SBB] transmitiu instruções aos seus colaboradores relativas aos preços de revenda a impor aos distribuidores, aprovou expressamente ações que influenciavam diretamente os preços praticados no mercado, coordenou a abordagem a distribuidores que incumpriam os preços de revenda, coordenou os contactos entre equipas de vendas da Super Bock no sentido de alinhar os preços de revenda intercanais, aprovou estratégias a implementar junto dos distribuidores para forçar a subida dos preços de revenda e esteve presente em reuniões internas sobre o alinhamento de preços de revenda intercanais.

1269.A prova demonstra ainda que os factos descritos na presente Decisão eram reportados ao Visado [Diretor - SBB] para conhecimento e ação na qualidade de diretor comercial, cabendo-lhe coordenar e supervisionar as equipas de vendas e a atividade comercial intercanais no âmbito dos comportamentos descritos na presente Decisão, tendo chegado a contactar diretamente com distribuidores.

³⁴² No âmbito dos ditos projetos foram definidos objetivos, entre os quais, ter o PVP sempre correto nos PdV, aumentar a rentabilidade global da Super Bock no mercado através da gestão da revenda de e para *on* e *off-trade* e da redução da revenda em volume (logo, através do aumento em valor/preço), e definir preços mínimos de revenda, construindo uma proposta de controlo sobre esses preços. Numa ata de reunião sobre os referidos projetos, refere-se ainda que referindo-se expressamente na dita ata que a Super Bock implementa um modelo de remuneração dos distribuidores, cujo princípio base consiste no facto de o desconto em fatura ao distribuidor refletir o PVR (preço de revenda) pretendido pela Super Bock no mercado (Cf. parágrafos 838 a 846 da presente Decisão).

1270. Para além disso, a prova demonstra que [Diretor - SBB] coordenava e supervisionava a atividade do grupo de trabalho que elaborava matrizes de preços³⁴³, integrando também o *Steering Committee* (comité de decisão) sobre o projeto "Gestão de Canais"³⁴⁴.

1271. Em conclusão, a Autoridade considera verificados os pressupostos para a imputação direta da contraordenação a [Administrador - SBB] e a [Diretor - SBB], nos termos do artigo 73.º da Lei n.º 19/2012, cumprindo ponderar os considerandos da apreciação da AdC nos capítulos IV.5.2.2 e IV.6.2.2 da presente Decisão para efeitos de determinação concreta da coima que venha a ser aplicada.

V.1.6 Execução temporal e natureza permanente da infração

1272. De acordo com a matéria de facto dada como provada na presente Decisão, a infração a imputar à Super Bock terá tido início em 15 de maio de 2006 (*i.e.* data da mensagem de correio eletrónico mais antiga constante do processo [cf. parágrafo 766 da presente Decisão]), tendo-se mantido, ininterruptamente, até, pelo menos, 23 de janeiro de 2017 (*i.e.* data da mensagem de correio eletrónico mais recente constante do processo [cf. parágrafo 766 da presente Decisão]).

1273. Não obstante não ser possível excluir que os comportamentos ilícitos tenham tido início em data anterior e/ou possam encontrar-se ainda em curso, a apreciação da globalidade da prova descrita na presente Decisão revela que os comportamentos da Super Bock subsistiram de forma continuada e sem quaisquer alterações durante todo o período de tempo considerado.

1274. A prova demonstra efetivamente uma componente de continuidade temporal nos comportamentos ilícitos, que decorre não só do facto de existirem mensagens de correio eletrónico em todos os anos do período de tempo considerado, mas também do facto de inexistirem quaisquer indícios de que os referidos comportamentos se tenham interrompido ou suspenso em algum momento ou circunstância do período de tempo considerado (Cf. capítulo IV.4 da presente Decisão).

³⁴³ A propósito da elaboração da matriz de preços para 2014, coordenada e supervisionada por [Diretor - SBB], é referido que será determinado um preço médio por área, que se fundirá num preço médio nacional, que corresponde ao nível de preço pretendido pela Super Bock para a revenda, que a empresa compartilhará aos distribuidores, com o intuito de proceder a uma subida nivelada e consciente dos preços em todas as referências de produto da Super Bock, mencionando-se expressamente que "os preços que constam na primeira coluna (*P*Minimo) deverão ser os preços autorizados para revenda" (Cf. conversaço n.º 26).

³⁴⁴ O objetivo deste projeto é "partilhar informação sobre preços e articular políticas comerciais entre os diferentes canais da VMI, no sentido de aumentar a rentabilidade do mercado interno" (Cf. parágrafos 842 e ss. da presente Decisão).

1275. A referida continuidade temporal nos comportamentos ilícitos leva a Autoridade a concluir estar perante uma infração permanente, cujo momento da consumação perdurou no tempo, enquanto os mesmos subsistiram (Cf. parágrafos 998 a 1004 da presente Decisão).

1276. Estamos, assim, perante uma ação indivisível no tempo, devendo imputar-se à Super Bock uma única infração, com a duração de, pelo menos, onze anos³⁴⁵.

V.1.6.1 Da alegada prescrição e respetiva apreciação da Autoridade

1277. Na pronúncia à Nota de Ilícitude, os Visados contestam a existência de uma infração permanente que tenha decorrido de forma ininterrupta entre 15 de maio de 2006 e 23 de janeiro de 2017 e invocam a prescrição de todos os comportamentos ocorridos em data anterior a 10 de agosto de 2013, considerando que não se verificou nenhuma causa de interrupção ou suspensão do prazo de prescrição previsto no artigo 74.º da Lei n.º 19/2012 até à notificação da Nota de ilícitude, em 10 de agosto de 2018³⁴⁶.

1278. Segundo os Visados, a dispersão das mensagens de correio eletrónico que constituem o acervo probatório ao longo do período de tempo considerado relevante é insuficiente para sustentar uma infração permanente.

1279. Os Visados consideram que a AdC não demonstra a existência de uma única resolução ilícita que desse lugar à prática da mesma infração de forma permanente, ou seja, a produção de um estado antijurídico (i.e. um conduta ilícita) e a sua permanência ou manutenção por omissão do agente (i.e. da Visada).

1280. Os Visados entendem que, no limite, a eventual infração devia qualificar-se de continuada, na medida em que os órgãos de administração e direção da Super Bock foram mudando ao longo do tempo, dando lugar a diferentes resoluções contraordenacionais.

1281. Referem ainda que o acervo probatório demonstra que houve “vários *términos*” da alegada omissão da Super Bock, dado que, por diversas vezes, os comerciais da Super

³⁴⁵ Cf. parágrafo 29 das Linhas de Orientação da Autoridade sobre a metodologia a utilizar na aplicação de coimas no âmbito do n.º 8 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012 (doravante “Linhas de Orientação da Autoridade para o cálculo de coimas”), para efeitos de cálculo de duração de uma infração, os períodos inferiores a um semestre serão contados como meio ano e os períodos superiores a seis meses e inferiores a doze meses serão contados como um ano completo.

³⁴⁶ Cf. PNI Super Bock, capítulo III.A.; Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo III.A.; Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo II.B.; Cf. PNI [Administrador - SBB], capítulo III.A.; Cf. PNI [Diretor - SBB], capítulo II.B. Os Visados [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB] não se pronunciam quanto às imputações e conclusões de direito de caráter geral constantes da Nota de Ilícitude.

Bock, tal como os distribuidores, desrespeitaram as instruções internas da Visada em matéria de preços.

1282. Apreciada a argumentação dos Visados a este respeito, a Autoridade considera-a improcedente por duas ordens de razão.

1283. Em primeiro lugar, a Autoridade reafirma estar em causa nos autos uma única infração de natureza permanente (Cf. parágrafos 998 a 1004 da presente Decisão).

1284. A este propósito, a Autoridade faz notar que este tipo de infração jusconcorrencial é, por natureza, tendencialmente secreta e difícil de detetar; os agentes envolvidos não só recorrem a meios de comunicação que dificilmente deixam registo quanto ao conteúdo (como o caso do telefone ou do contacto presencial [Cf. parágrafo 541 da presente Decisão]), como utilizam regra-geral uma linguagem específica, muito sucinta e pouco detalhada, baseada em siglas, sempre que se referem ao tema preços de revenda ou preços de venda ao público (Cf., a título de exemplo, os documentos Unicer2581 e Unice4054), para além de, em alguns casos, chegarem mesmo a eliminar os meios de prova que possam existir (Cf., a título de exemplo, os documentos Unicer2348, Unicer4215 e Unicer3672).

1285. Portanto, somente a análise da globalidade da prova constante dos autos poderá revelar os verdadeiros e reais contornos da prática em causa.

1286. E o que a globalidade da prova revela no presente caso é que, independentemente da sucessão dos membros dos seus órgãos de administração ou direção, do grau de participação de cada agente envolvido ou dos casos em que os preços de revenda indicados pela Super Bock não foram efetivamente seguidos, os comportamentos ilícitos foram-se sucedendo ao longo do período de tempo considerado relevante, em nome e no interesse da Super Bock, ao abrigo da estratégia da Visada de subida e alinhamento de preços no mercado (Cf. parágrafos 1130 a 1136 da presente Decisão), sem que se vislumbre qualquer indício de comportamento que pusesse termo à prática ilícita ou dela distanciasse a Super Bock (Cf. a descrição dos factos nos capítulos IV.4.2, IV.4.3, IV.4.4, IV.4.5 e IV.4.6 da presente Decisão).

1287. Na verdade, os agentes envolvidos podiam ter posto fim aos comportamentos ilícitos em qualquer momento do período de tempo considerado relevante, mas mantiveram o mesmo tipo de comportamento que preenche os elementos do tipo objetivo e subjetivo

da infração jusconcorrencial que lhes é imputada (Cf. capítulos V.1.3 e V.1.4 da presente Decisão).

1288. A globalidade da prova demonstra, assim, que os comportamentos ilícitos subsistiram de forma permanente e sem quaisquer alterações durante todo o período de tempo considerado, não sendo aliás possível excluir que os referidos comportamentos tenham tido início em data anterior e/ou possam encontrar-se ainda em curso.

1289. Considera-se, portanto, a existência de uma única infração, que decorreu de forma ininterrupta entre 15 de maio de 2006 e 23 de janeiro de 2017 (Cf. parágrafo 1272 da presente Decisão).

1290. Em segundo lugar, a Autoridade entende que a primeira interpelação à Super Bock no contexto deste Processo ocorreu em 25 de janeiro de 2017, data em que lhe foi notificado pela Autoridade o mandado para a realização das diligências de busca e apreensão e se interrompeu o prazo legal para a contagem do prazo de prescrição.

1291. Nos termos do n.º 3 do artigo 74.º da Lei n.º 19/2012, "*[a] prescrição do procedimento por contraordenação interrompe-se com a constituição de visado ou com a notificação a este de qualquer ato da Autoridade da Concorrência que pessoalmente o afete, produzindo a interrupção efeitos desde a notificação do ato a qualquer um dos visados pelo processo*".

1292. Não obstante a Lei n.º 19/2012 se referir ao estatuto de "visado", a verdade é que não contém qualquer disposição relativa à obrigação, ao tempo e ao modo da sua constituição formal³⁴⁷.

1293. Esta obrigação também não está prevista no RGCO, aplicável *ex vi* do n.º 1 do artigo 13.º da Lei n.º 19/2012.

1294. Ao contrário do que ocorre no processo penal, no direito contraordenacional não existe um momento formal e autónomo de constituição de visado, uma vez que tal constituição não é necessária à garantia dos seus direitos.

³⁴⁷ A este propósito, cf. capítulo II.13 da presente Decisão e, em particular, o teor do acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa, proferido no dia 26 de junho de 2019, no âmbito do processo judicial n.º 71/18.3YUSTR-I.L1, referido no parágrafo 143 da presente Decisão.

1295. O facto de não se exigir um ato formal e autónomo de constituição de visado reflete a dimensão dos direitos do visado: direitos de defesa e audiência perante uma acusação e antes da adoção de uma decisão condenatória.

1296. Deste modo, a Super Bock pode ser notificada do seu estatuto a todo o tempo no decorrer na fase de inquérito, sem existir para tal uma exigência especial de forma, conforme aconteceu, neste caso, aquando da notificação do mandado para a realização das diligências de busca e apreensão que ocorreram em diversas instalações da Visada.

1297. No dia 25 de janeiro de 2017, data de início das referidas diligências, a Super Bock foi formalmente notificada do mandado de busca e apreensão, bem como do despacho que determinou a respetiva autorização e ordem, constituindo esse um ato da Autoridade da Concorrência que pessoalmente a afeta.

1298. Da primeira página do referido despacho pode-se ler "*[c]orre termos na Autoridade da Concorrência o processo contraordenacional registado sobre o n.º PRC/2016/4, por fortes indícios de práticas restritivas da concorrência, que infringem o disposto no n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012, de 8 de maio bem como no n.º 1 do artigo 101.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia (TFUE), em que é visada a seguinte empresa: "UNICER BEBIDAS, S.A."* (sublinhado da Autoridade).

1299. São ainda utilizadas expressões como "*[a] visada Unicer*", ou a "*empresa visada*".

1300. Tendo sido entregue cópia deste despacho à Super Bock, da sua leitura facilmente se retira o estatuto que lhe é atribuído no presente processo contraordenacional, pelo que não se pode aceitar que a Visada alegue que "*não houve em momento algum do processo (e pelo menos até à presente data) constituição formal de Visada por parte da AdC em relação à Super Bock Bebidas*".

1301. O prazo de prescrição a considerar nos presentes autos interrompeu-se, portanto, no dia 25 de janeiro de 2017, encontrando-se o processo contraordenacional em tempo e cumprindo à Autoridade decidir.

V.2 Determinação das sanções

V.2.1 Prevenção geral e prevenção especial

1302. A aplicação de coimas em processos contraordenacionais visa a salvaguarda dos bens jurídicos protegidos pelas normas que proibem, nesse contexto, a adoção de determinados comportamentos restritivos da concorrência.

1303. A confiança da comunidade e, particularmente, a confiança dos agentes económicos na sua ordem jurídica e na defesa da concorrência como garantia do funcionamento eficiente dos mercados e do bem-estar dos consumidores tem de ser tutelada e firmemente protegida.
1304. Deve, por conseguinte, atender-se às exigências da prevenção, geral e especial, que visam, por um lado, tutelar a confiança dos agentes económicos na promoção do equilíbrio e da transparência das relações entre si e, por outro lado, dissuadir os agentes económicos que manifestam uma elevada insensibilidade aos bens jurídicos tutelados, restabelecendo a confiança dos demais agentes económicos e dos consumidores no ordenamento jusconcorrencial.
1305. Em sede contraordenacional, a prevenção geral assume um lugar primordial na finalidade da coima.
1306. A prevenção geral é entendida como um instrumento de política sancionatória destinado a atuar sobre a generalidade dos membros da comunidade, afastando-os da prática de ilícitos, seja através da manutenção ou reforço da confiança da comunidade na validade e na força de vigência das suas normas de tutela de bens jurídicos (prevenção geral positiva ou de integração), seja através da intimidação causada à generalidade dos agentes, devido ao prejuízo que a sanção causa ao infrator e que os leva a não cometerem factos puníveis (prevenção geral negativa ou de intimidação).
1307. Por sua vez, a prevenção especial assenta na ideia de que a coima é um instrumento de atuação preventiva que incide direta e concretamente sobre o infrator, com o fim de evitar que, no futuro, este cometa novos ilícitos.
1308. A prevenção especial atua quer ao nível da intimidação individual do agente para que este não repita o facto praticado (prevenção especial negativa), quer através da criação de condições para que este aja de harmonia com as regras jurídicas (prevenção especial positiva).
1309. Nesse contexto e para esses efeitos, deve atender-se ao desvalor da ação e ao resultado da mesma, bem como à intensidade da realização típica.
1310. Deste modo, no que toca à ilicitude, considera-se o grau de violação ou o perigo de violação do interesse ofendido, o número de interesses ofendidos e suas consequências, e a eficácia dos meios utilizados. Já no que toca à culpa, considera-se o grau de violação dos deveres impostos ao agente, o grau de intensidade da vontade,

os sentimentos manifestados no cometimento do ilícito, os fins ou motivos determinantes, e a conduta anterior e posterior.

1311. São estes elementos que permitem concretizar, dentro da medida abstrata da coima, o *quantum* a aplicar no caso concreto.

V.2.2 Medida legal e determinação concreta das coimas aplicáveis

1312. Nos termos das alíneas a) e b) do n.º 1 do artigo 68.º da Lei n.º 19/2012, a infração ao disposto no artigo 9.º da referida Lei e a infração ao disposto no artigo 101.º do TFUE constitui uma contraordenação punível com coima.

V.2.2.1 Medida legal das coimas aplicáveis

1313. Nos termos do n.º 2 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012, no caso das pessoas coletivas a coima aplicável não pode exceder 10% do volume de negócios realizado pela empresa infratora no exercício imediatamente anterior à decisão final condenatória proferida pela Autoridade.

1314. Assim, uma vez que o volume de negócios realizado pela Super Bock no ano de 2018 correspondeu a € 397.751.788,00 (trezentos e noventa e sete milhões, setecentos e cinquenta e um mil, setecentos e oitenta e oito euros)³⁴⁸, a coima que lhe será aplicável não poderá exceder € 39.775.178,8 (trinta e nove milhões, setecentos e setenta e cinco mil, cento e setenta e oito euros e oitenta cêntimos).

1315. Nos termos do n.º 4 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012, aplicável por força do n.º 6 do artigo 73.º da referida Lei, no caso das pessoas singulares a coima aplicável não pode exceder 10% da respetiva remuneração anual auferida pelo exercício das respetivas funções na empresa infratora, no último ano completo em que se tenha verificado a prática proibida³⁴⁹.

1316. Quanto a [Administrador - SBB], dado que o documento mais antigo com relevância probatória para a imputação da infração ao Visado data de 01.02.2015 (Cf. Unicer2001) e o documento mais recente data de 07.11.2016 (Cf. Unicer2704), a Autoridade

³⁴⁸ Cf. capítulo IV 1 da presente Decisão.

³⁴⁹ O conceito de "remuneração" para estes efeitos, deve ser entendido nos termos do n.º 5 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012, incluindo, designadamente, ordenados, salários, vencimentos, gratificações, percentagens, comissões, participações, subsídios ou prémios, senhas de presença, emolumentos e remunerações acessórias, ainda que periódicas, fixas ou variáveis, de natureza contratual ou não, bem como prestações acessórias, tal como definidas para efeitos de tributação do rendimento, que sejam auferidos devido à prestação de trabalho ou em conexão com esta e constituam para o respetivo beneficiário uma vantagem económica. Por outro lado, deve considerar-se a remuneração paga pela empresa infratora ou por qualquer empresa que se inclua no respetivo grupo, interpretando-se o conceito de empresa para estes efeitos nos termos do n.º 2 do artigo 3.º da Lei n.º 19/2012.

considerará a remuneração anual auferida pelo Visado no ano de 2015, à luz do princípio segundo o qual, para efeitos de cálculo de duração de uma infração, os períodos inferiores a um semestre serão contados como meio ano e os períodos superiores a seis meses e inferiores a doze meses serão contados como um ano completo, adotando o referencial mais favorável ao Visado.

1317. Assim, a coima a ser aplicada ao Visado não poderá exceder € 25.820 (vinte e cinco mil, oitocentos e vinte euros) (Cf. capítulo IV.2 da presente Decisão)³⁵⁰.

1318. Quanto a [Diretor - SBB], dado que o documento mais antigo com relevância probatória para a imputação da infração ao Visado data de 07.02.2013 (Cf. Unicer3630) e o documento mais recente data de 13.01.2017 (Cf. Unicer3895), a coima a ser aplicada não poderá exceder 10% da remuneração anual por si auferida no ano de 2016, ou seja, € 13.577 (treze mil, quinhentos e setenta e sete euros) (Cf. capítulo IV.2 da presente Decisão)³⁵¹.

V.2.2.2 Critérios para a determinação concreta das coimas

1319. Conforme acima desenvolvido, a contraordenação praticada pelos Visados é punida com coima.

1320. Em processo de contraordenação a coima tem, entre outros, um fim de prevenção especial negativa, isto é, visa evitar que o agente repita a conduta infratora e, igualmente, um fim de prevenção geral negativa, ou seja, visa evitar que os demais agentes tomem o comportamento infrator como um modelo de conduta³⁵².

1321. Nos termos da lei aplicável, estes fins devem ser alcançados em função, nomeadamente, da aplicação dos critérios enunciados no n.º 1 do artigo 69.º, da Lei n.º 19/2012, a saber: a gravidade da infração para a afetação de uma concorrência efetiva no mercado nacional; a natureza e a dimensão do mercado afetado pela infração; a duração da infração; o grau de participação do visado pelo processo na infração; as vantagens de que haja beneficiado o visado pelo processo em consequência da infração, quando as mesmas sejam identificadas; o comportamento do visado pelo processo na eliminação das práticas restritivas e na reparação dos prejuízos causados

³⁵⁰ Cf. capítulo IV.2 da presente Decisão, o Visado [Administrador – SBB] auferiu a remuneração anual de € 258.199,79 no ano de 2015 e a remuneração anual de € 285.861 no ano de 2016.

³⁵¹ Cf. capítulo IV.2 da presente Decisão, o Visado [Diretor – SBB] auferiu a remuneração anual de € 135.769,59 no ano de 2016.

³⁵² Cf. Paulo Pinto de Albuquerque, Comentário ao Regime Geral de Contra-ordenações, 2011, Universidade Católica Editora, anotação ao artigo 18.º, página 84.

à concorrência; a situação económica do visado pelo processo; os antecedentes contraordenacionais do visado pelo processo por infração às regras da concorrência; a colaboração prestada à Autoridade da Concorrência até ao termo do procedimento.

1322. São ainda de considerar todas as circunstâncias relevantes para a aferição da gravidade da conduta e da culpa, nos termos do n.º 1 do artigo 18.º do RGCO.

1323. Definidos estes parâmetros, como referido, estipulam os n.ºs 2 e 4 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012 que a coima não poderá exceder determinados limites máximos.

1324. A determinação da medida concreta da coima é levada a cabo num *único ato*³⁵³, por via da qual o aplicador tem de considerar, simultaneamente e num momento uno, o fator da culpa, conjuntamente com os demais critérios de determinação da medida da coima, incluindo a situação económico-financeira do agente.

1325. Isto significa, por um lado, que os limites máximos objetivos e fixos não são determinados apenas em função da gravidade máxima que os factos podem assumir.

1326. Significa ainda, por outro lado, que na concreta tarefa de determinação da medida da coima a ponderação dos factos e demais critérios é sempre combinada e subjetivada à luz da situação económico-financeira atual do infrator.

1327. Os n.ºs 2 e 4 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012 vêm introduzir essa subjetivação no limite máximo, sem prejuízo de um ulterior afinamento por via da ponderação do critério previsto na alínea g) do n.º 1 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012.

1328. Atender ao volume de negócios do agente para efeitos de determinação do limite máximo da medida abstrata da coima assegura que é tida em conta a situação particular de cada empresa, o que faz com que nenhuma empresa seja penalizada em termos relativamente mais gravosos do que outra empresa.

1329. Na determinação da medida concreta da coima devem ainda aplicar-se, como referido na Nota de Ilícitude, os princípios e a metodologia constante das Linhas de Orientação sobre a metodologia a utilizar na aplicação de coimas ("Linhas de Orientação")³⁵⁴, com

³⁵³ Cf. Figueiredo Dias, *Direito Penal Português, As Consequências Jurídicas do Crime*, Coimbra Editora, 2005, página 126 no mesmo sentido, Sentença do TCRS de 20.10.2016, grupo ANF c. AdC, processo n.º 36/16.0YUSTR (1.º Julzo), página 297.

³⁵⁴ Nos termos do n.º 1 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012, "[a] Autoridade da Concorrência adota, ao abrigo dos seus poderes de regulamentação, linhas de orientação contendo a metodologia a utilizar para aplicação das coimas, de acordo com os critérios definidos na presente lei".

base na ponderação dos critérios elencados no n.º 1 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012, nos termos adiante descritos em detalhe.

1330. As Linhas de Orientação visam introduzir um maior grau de certeza jurídica, previsibilidade e transparência na atuação sancionatória da AdC, conferindo aos agentes económicos as informações necessárias à compreensão do método utilizado pela AdC na determinação das coimas aplicadas.
1331. A aplicação das Linhas de Orientação contribui igualmente para promover o recurso pelas empresas a outros instrumentos e institutos previstos na Lei n.º 19/2012, como o programa de clemência, assim criando incentivos para recorrer a este instituto, decorrentes de uma maior previsibilidade relativamente ao montante da coima que poderão enfrentar.
1332. Tal não significa que a aplicação da metodologia constante das Linhas de Orientação se traduza num cálculo aritmético tendente à fixação do montante das coimas a aplicar.
1333. Pelo contrário, tal metodologia fornece apenas uma orientação de índole geral, preservando o grau de amplitude necessário à adaptação das coimas às particularidades e exigências específicas de prevenção geral e especial que se façam sentir em cada caso concreto, à luz do princípio da proporcionalidade.
1334. Além disso, as Linhas de Orientação refletem as boas práticas europeias e a jurisprudência da União nesta matéria, visando assegurar consistência e uniformidade na aplicação das regras de concorrência no espaço da União.
1335. Neste sentido, nos termos da lei, a AdC deve atender ao volume de negócios total realizado pela empresa infratora, podendo igualmente atender, como referido nas Linhas de Orientação, ao volume de negócios realizado diretamente relacionado com a infração.
1336. No caso concreto, e nos termos das Linhas de Orientação, a AdC incorpora no seu exercício o volume de negócios realizado pela Super Bock diretamente relacionado com a infração e durante o período da mesma, de acordo com os dados fornecidos pela Visada (Cf. capítulo IV.3.4 da presente Decisão), ponderando um referencial entre 0% e 30% desse valor, sempre balizado, de acordo com critérios de proporcionalidade e adequação, pelo limite legal de 10% do volume de negócios total da Visada.

1337. Efetivamente, o volume de negócios no mercado afetado constituiu um elemento objetivo que fornece uma justa medida da nocividade da prática para o jogo normal da concorrência, refletindo a importância económica da infração e o peso relativo da empresa infratora na mesma³⁵⁵.
1338. Finalmente, será ainda ponderada a necessidade de assegurar coerência, adequação e proporcionalidade na coima a aplicar, a final, a cada uma das pessoas singulares Visadas.
1339. Nessa medida, e como previsto também nas Linhas de Orientação referidas, nos termos do n.º 1 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012, a Autoridade considerará na determinação da medida concreta das coimas a aplicar, nomeadamente, os seguintes critérios para a determinação da medida concreta da coima:

V.2.2.2.1 A gravidade da infração

1340. Os comportamentos ilícitos descritos na presente Decisão consubstanciam, nos termos expostos no capítulo V.1.3, uma prática de fixação pelo fornecedor, por meios diretos e indiretos, dos preços e outras condições de transação aplicáveis à revenda por distribuidores independentes.
1341. Nos termos da lei aplicável, a referida prática qualifica-se como uma restrição da concorrência por objeto, proibida nos termos da alínea a) do n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 e da alínea a) do n.º 1 do artigo 101.º do TFEU (Cf. capítulo V.1.3.3 da presente Decisão).
1342. Para além disso, a referida prática qualifica-se, pela sua natureza intrínseca, pelo grau de nocividade que tipicamente inflige sobre a concorrência, como uma restrição grave e sensível da concorrência (Cf. capítulos V.1.3.3 e V.1.3.4 da presente Decisão).
1343. Por esse motivo, esta prática é perentoriamente excluída da isenção prevista no Regulamento n.º 330/2010, que a qualifica expressamente, tal como toda a jurisprudência europeia e nacional e todas as comunicações e orientações da Comissão Europeia, como uma das mais graves restrições à concorrência (*hardcore restriction*) (Cf. capítulo V.1.3.3 da presente Decisão).

³⁵⁵ Neste sentido, *vide*, a título exemplificativo, o Acórdão do Tribunal Geral *Portugal Telecom, SGPS SA c. Comissão Europeia* supracitado, parágrafo 236 e 237 e demais jurisprudência aí citada e, no mesmo sentido, as Linhas de Orientação da AdC, parágrafo 19 e nota de rodapé 5.

1344. Não obstante a desnecessidade de apreciar os efeitos da prática em causa, a Autoridade não poderá ignorar os indícios resultantes da prova junta aos autos no sentido de que a estratégia da Super Bock de subida dos preços, através da fixação e do alinhamento dos preços de revenda foi (pelo menos em alguns casos) bem-sucedida.

1345. Neste sentido, leia-se a seguinte mensagem:

“Pese embora pontual e localmente apareçam alguns «focos de incêndio», claramente o esforço de subida e controlo de preços para Revenda e Cash’s está a surtir efeito. Assim sendo, devemos começar a fazer igual esforço para «subir» preços no mercado” (Cf. email de 30 de abril de 2009, fls. 761 e 762 do Processo).

1346. Quanto ao comportamento dos agentes, cumpre considerar que a Super Bock, bem como as pessoas singulares visadas, atuaram de forma perfeitamente livre, voluntária, consciente e intencional, na prática de um facto típico, ilícito e culposo, com manifesto dolo direto (Cf. capítulos V.1.4 e V.1.5 da presente Decisão).

1347. O objetivo da Super Bock foi aliás precisamente o de implementar uma estratégia de subida e alinhamento dos preços no mercado (Cf. parágrafos 1130 a 1136 da presente Decisão), criando para tal entraves à concorrência que lhe permitissem beneficiar da vantagem de afastar os respetivos riscos, deturpando o livre funcionamento do mercado e contribuindo para a diminuição do bem-estar dos consumidores.

1348. Neste sentido, leia-se a seguinte mensagem:

“[C]abe a nós na Unicer ser o garante do fio condutor de rentabilidade que têm de ser as nossas marcas (Super Bock e Pedras em primeiro lugar), quer para nós quer para parceiros e clientes” (Cf. documento Unicer1899).

1349. Será ainda necessário considerar que o prejuízo para os consumidores é especialmente grave no caso concreto, tendo em conta os mercados em causa e a preponderância que a Super Bock neles ocupa (Cf. capítulo IV.3.4 da presente Decisão), bem como o facto de a prática ter sido implementada por uma rede de distribuidores independentes com cobertura nacional (Cf. capítulos IV.1 e IV.4.1 da presente Decisão).

1350. Conclui-se, portanto, que a infração em causa deve ser considerada muito grave.

V.2.2.2.2 A natureza e a dimensão dos mercados afetados

1351. Como melhor explicado nos capítulos pertinentes da presente Decisão, a infração foi implementada e afetou todos os mercados de produto em que a Super Bock se encontra ativa, no canal HORECA, aos quais é atribuído um âmbito geográfico nacional (Cf. capítulos IV.3, V.1.2 e V.1.3.5 da presente Decisão).
1352. Os mercados afetados no presente caso assumem uma importância crucial na vida dos consumidores em geral, na medida em que condicionam de forma direta e imediata o seu bem-estar.
1353. Trata-se, afinal, dos mercados de distribuição de cervejas, águas (lisas e com gás), refrigerantes com gás, *iced tea*, vinhos tranquilos (ou de mesa), sangrias e sidras em hotéis, restaurantes e cafés, que corresponde, *grosso modo*, a todo o consumo fora do lar.
1354. Para além disso, tendo uma importância estratégica para o consumo interno, bem como para os índices de exportação nacionais, a Super Bock é reconhecidamente uma das maiores empresas portuguesas nestes mercados (Cf. capítulo IV.1 da presente Decisão).
1355. Não pode ainda deixar de considerar-se que a prática em causa foi implementada de forma generalizada, pela totalidade da rede de distribuidores independentes que adquiriam produtos à Super Bock para revenda no canal HORECA em todo o território nacional (Cf. capítulos IV.1 e IV.4.1 da presente Decisão).

V.2.2.2.3 A duração da infração

1356. Nos termos expostos na presente Decisão, a infração teve a duração de onze anos, tendo sido cometida, de forma ininterrupta, entre, pelo menos, 15 de maio de 2006 e 23 de janeiro de 2017 (Cf. capítulo V.1.6 da presente Decisão).
1357. Não obstante, e conforme foi também referido anteriormente, não é possível excluir que a prática em causa se tenha iniciado antes e/ou esteja ainda em curso, dado que inexistente no processo qualquer elemento de prova que indique que a Super Bock terá posto fim aos comportamentos descritos na presente Decisão.
1358. A prática implementada pela Super Bock consubstancia assim uma infração permanente, tendo-se mantido de forma ininterrupta ao longo de, no mínimo, um período de onze anos.

1359. Para as pessoas singulares visadas, a determinação concreta das coimas deve ter em linha de conta a duração correspondente ao período de tempo relativamente ao qual seja possível demonstrar, com recurso a elementos de prova, a verificação dos pressupostos para a sua responsabilidade direta pela infração.
1360. Quanto a [Administrador - SBB], não obstante o período de tempo durante o qual exerceu uma posição de liderança na área de atividade em que ocorreram os comportamentos ilícitos na qualidade de administrador com o pelouro comercial (desde 31.03.2014 até à presente data), dado que o documento mais antigo com relevância probatória para a imputação da infração ao Visado data de 01.02.2015 (Cf. Unicer2001) e o documento mais recente data de 07.11.2016 (Cf. Unicer2704), a Autoridade considerará uma duração especialmente atenuada correspondente a dois anos.
1361. Quanto a [Diretor - SBB], não obstante o período de tempo durante o qual exerceu uma posição de liderança na área de atividade em que ocorreram os comportamentos ilícitos na qualidade de diretor comercial para as vendas *on-trade* (desde março 2013 até à presente data), dado que o documento mais antigo com relevância probatória para a imputação da infração a este Visado data de 07.02.2013 (Cf. Unicer3630) e o documento mais recente data de 13.01.2017 (Cf. Unicer3895), a Autoridade considerará uma duração especialmente atenuada correspondente a quatro anos.

V.2.2.2.4 O grau de participação na infração

1362. Nos termos melhor explicitados em sede própria da presente Decisão, a Super Bock preenche os pressupostos para a responsabilidade direta pela infração que lhe é imputada, tendo atuado com manifesto dolo direto na prática de um facto típico, ilícito e culposo (Cf. capítulo V.1.4 da presente Decisão).
1363. São imputáveis à Super Bock comportamentos ao longo de mais de uma década, praticados de forma perfeitamente livre, voluntária, consciente e intencional, que consubstanciaram a infração em causa, não se vislumbrando nenhum comportamento que, em sentido oposto, pusesse termo à infração ou fizesse concluir que a Super Bock dela se distanciou (Cf. capítulo IV.4 da presente Decisão).
1364. A Super Bock eliminou, por meios diretos e indiretos, a capacidade e a independência dos distribuidores que adquiriam os seus produtos para revenda no canal HORECA de determinar livremente os preços e demais condições de transação aplicáveis à revenda, impondo preços e descontos fixos e mínimos, exercendo um controlo efetivo e

pormenorizado sobre o seu cumprimento, através da imposição aos distribuidores de uma obrigação de reporte e do reporte interno dos seus colaboradores, ameaçando os distribuidores que incumprissem com o corte de fornecimento de produto ou o corte de comparticipação [ou reposição ou regularização] de descontos, tendo chegado a concretizar as ameaças que dirigia aos distribuidores.

1365. O objetivo da Super Bock com os referidos comportamentos foi sempre e precisamente o de garantir a implementação de uma estratégia de subida e alinhamento dos preços no mercado, independentemente do canal de distribuição utilizado.

1366. Mais uma vez se reiteram, pela clareza com que refletem o intuito da prática em causa, as palavras de um administrador da Super Bock:

“cabe a nós na Unicer ser o garante do fio condutor de rentabilidade que têm de ser as nossas marcas (Super Bock e Pedras em primeiro lugar), quer para nós quer para parceiros e clientes” (Cf. documento Unicer1899).

1367. A prática em causa enquadrou-se, portanto, na estratégia comercial da própria Super Bock, definida ao nível da respetiva administração e Direção de Vendas, de acordo com diretrizes determinadas pelos membros da administração responsáveis pela área comercial (Cf., a título de exemplo, os documentos Unicer2131, Unicer3499, Unicer4044 e Unicer4054).

1368. Na defesa apresentada, a Visada não logrou demonstrar que a sua participação na infração devesse considerar-se especialmente atenuada ou reduzida, tão-pouco qualquer comportamento no sentido de pôr termo à infração ou de dela se distanciar ou qualquer causa de justificação da prática ou exclusão da ilicitude (Cf. capítulos IV.4.2.1, IV.4.2.2, IV.4.3.1, IV.4.3.2, IV.4.4.1, IV.4.4.2, IV.4.5.1, IV.4.5.2, IV.4.6.1, IV.4.6.2, V.1.3.8, V.1.4.1, V.1.4.3, V.1.4.4 e V.1.4.5 da presente Decisão).

1369. Quanto às pessoas singulares visadas, não obstante concluir-se que estão verificados os pressupostos para a responsabilidade direta pela infração que lhes é imputada, nos termos e para os efeitos do artigo 73.º da Lei n.º 19/2012 (Cf. capítulo V.1.5 da presente Decisão), há a considerar os seguintes aspetos na determinação concreta da coima a aplicar.

1370. Quanto a [Administrador - SBB]:

- (i) Detinha autoridade e exercia o controlo efetivo da área de atividade da Super Bock em que os comportamentos ilícitos ocorreram na qualidade de administrador da Super Bock com o pelouro comercial;
- (ii) Teve conhecimento direto sobre os comportamentos;
- (iii) Participou diretamente nos comportamentos;
- (iv) Não se vislumbram comportamentos seus no sentido de se distanciar da prática ou de lhe pôr termo;
- (v) A prova junta aos autos relaciona-o maioritariamente apenas com os comportamentos que consubstanciam a fixação dos preços de revenda por meios indiretos;
- (vi) A prova junta aos autos leva a considerar uma duração para a sua participação na infração especialmente atenuada correspondente a dois anos³⁵⁶.

1371. Quanto a [Diretor - SBB]:

- (i) Detinha autoridade e exercia o controlo efetivo da área de atividade da Super Bock em que os comportamentos ilícitos ocorreram na qualidade de diretor comercial para as vendas no *on-trade*;
- (ii) Teve conhecimento direto sobre os comportamentos;
- (iii) Participou diretamente nos comportamentos;
- (iv) Não se vislumbram comportamentos seus no sentido de se distanciar da prática ou de lhe pôr termo;
- (v) A prova junta aos autos relaciona-o com os comportamentos que consubstanciam cada uma das vertentes da prática descrita na presente Decisão (*i.e.* fixação dos preços de revenda por meios diretos e indiretos, controlo e monitorização, ações de retaliação e fixação direta dos PVP);
- (vi) A prova junta aos autos leva a considerar uma duração para a sua participação na infração especialmente atenuada correspondente a quatro anos³⁵⁷.

³⁵⁶ Cf. capítulos IV.2, IV.5.2 e V.1.5 da presente Decisão.

³⁵⁷ Cf. capítulos IV.2, IV.6.2 e V.1.5 da presente Decisão.

V.2.2.2.5 As vantagens de que os Visados hajam beneficiado em consequência da infração

1372. Não obstante a desnecessidade de apreciar os efeitos da prática em causa, a Autoridade não poderá ignorar os indícios resultantes da prova junta aos autos no sentido de que a estratégia da Super Bock de subida dos preços, através da fixação e do alinhamento dos preços de revenda foi (pelo menos em alguns casos) bem-sucedida.

1373. Neste sentido, relembre-se a seguinte mensagem:

“Pese embora pontual e localmente apareçam alguns «focos de incêndio», claramente o esforço de subida e controlo de preços para Revenda e Cash’s está a surtir efeito. Assim sendo, devemos começar a fazer igual esforço para «subir» preços no mercado” (Cf. email de 30 de abril de 2009, fls. 761 e 762 do Processo).

1374. A acrescer a esse facto, a Autoridade não poderá ignorar os seguintes aspetos:

1375. Em primeiro lugar, a prática manteve-se ininterruptamente desde, pelo menos, 15 de maio de 2006, até, pelo menos, 23 de janeiro de 2017, não podendo excluir-se que esteja ainda em curso.

1376. Em segundo lugar, a prática de fixação de preços foi implementada de forma generalizada, pela totalidade da rede de distribuidores independentes que revendem os produtos da Super Bock em todo o território nacional.

1377. Em terceiro lugar, a prática de fixação de preços foi implementada nos mercados de distribuição de cervejas, águas (lidas e com gás), refrigerantes com gás, *iced tea*, vinhos tranquilos (ou de mesa), sangrias e sidras em hotéis, restaurantes e cafés, que corresponde, *grosso modo*, a todo o consumo fora do lar em território nacional.

1378. Em quarto lugar, a fixação de preços de revenda provoca inevitavelmente um abrandamento da concorrência entre os distribuidores, na medida em que aumenta a transparência entre eles, reduzindo os níveis de concorrência *intramarca*.

1379. Em quinto lugar, a fixação de preços de revenda provoca inevitavelmente um desagravamento da pressão concorrencial que, em circunstâncias normais, seria exercida pelos distribuidores sobre a Super Bock, na medida em que esta prática garante aos distribuidores uma margem de lucro, o que significa que a margem de lucro da própria Super Bock foi salvaguardada.

1380. Em sexto lugar, a Super Bock é uma das maiores empresas de bebidas em Portugal, comercializando marcas como Super Bock, Carlsberg, Cristal, Cheers, Somersby, Água das Pedras, Vitalis, Melgaço, Caramulo, Vidago, Frutea, Frisumo, Frutis, Guaraná Brasil e Snappy, entre outras.
1381. Independentemente das quotas de mercado da Super Bock, estas são marcas sobejamente reconhecidas por qualquer consumidor médio, que congregam a preferência e são consumidas diariamente por milhões de consumidores no canal HORECA em Portugal.
1382. Em sétimo lugar, se a fixação de preços de revenda não tivesse gerado vantagens consideráveis para a Super Bock no presente caso, certamente que esta, bem sabendo da ilegalidade e gravidade da prática em causa, não teria mantido a sua implementação ao longo de, pelo menos, onze anos.
1383. Além disso, a fixação de preços de revenda possibilitou certamente à Super Bock gerir de forma mais estável a sua própria política comercial e garantir um determinado nível mínimo de preços no mercado face aos seus concorrentes.
1384. Concluindo, não obstante não serem numericamente contabilizáveis as vantagens que a Super Bock auferiu em resultado da infração, a Autoridade não poderá deixar de considerar que a alteração das condições concorrenciais do mercado que a fixação dos preços de revenda possibilitou no presente caso consubstancia uma clara vantagem para a Super Bock, constituindo uma garantia de não concorrência ou de falseamento da concorrência de que ela é, necessariamente, a principal beneficiária.
1385. Pela mesma ordem de razões, as vantagens concretas e específicas de que hajam beneficiado cada uma das pessoas singulares visadas não são numericamente contabilizáveis.

V.2.2.2.6 O comportamento dos Visados na eliminação das práticas proibidas e na reparação dos prejuízos causados à concorrência

1386. Não existem nos autos quaisquer elementos que indiquem que os Visados adotaram qualquer comportamento tendente à eliminação das práticas proibidas ou à reparação dos prejuízos causados à concorrência.

V.2.2.2.7 A situação económica dos Visados

1387. Até à presente data, a Autoridade não recebeu quaisquer indicações da Visada, de [Administrador - SBB] ou de [Diretor - SBB], no sentido da sua eventual incapacidade para o pagamento das coimas aplicáveis.
1388. Nesse sentido, a Autoridade terá em consideração a situação económica refletida no volume de negócios realizado pela Visada no exercício correspondente ao ano de 2018, na remuneração anual auferida por [Administrador - SBB] no ano de 2015, e na remuneração anual auferida por [Diretor - SBB] no ano de 2016.

V.2.2.2.8 Antecedentes contraordenacionais dos Visados

1389. A Super Bock já foi Visada em três processos de contraordenação por violação das regras de concorrência, por práticas que apresentam algumas semelhanças com as práticas *sub judice*.
1390. Por decisão de 18 de dezembro de 1985, no processo de contraordenação n.º 1/85, o Conselho da Concorrência (extinto com a criação da AdC³⁵⁸) impôs à Super Bock a eliminação de todas as cláusulas que pudessem conduzir à fixação de preços nos contratos de distribuição (mesmo indiretamente, como seja a concessão do abono de frete), e ainda de todas as práticas que indiretamente produzissem esse resultado, como seja a construção de tabelas de preços que pudessem, "por mau entendimento dos agentes", conduzir à fixação de preços³⁵⁹.
1391. Por decisão de 13 de julho de 2000, no processo de contraordenação n.º 2/99, o Conselho da Concorrência condenou a Super Bock numa coima no valor de cem milhões de escudos (100.000.000\$00) por violação da lei da concorrência, considerando que a Super Bock não dera cabal cumprimento à Decisão de 1985³⁶⁰ (concluiu-se naquele processo que, relativamente às tabelas de preços e condições de venda, a remuneração do distribuidor fixada em função de um desconto sobre o preço de tabela para os distribuidores eliminava, de forma substancial, a concorrência *intramarca* formalmente permitida pelos contratos de distribuição).
1392. Por fim, no processo de contraordenação n.º PRC 01/03, o conselho de administração da AdC considerou que se mantinham sérios indícios de cláusulas restritivas da

³⁵⁸ ³⁵⁸ Cf. artigo 5.º da Lei n.º 10/2003, de 18 de janeiro, que cria a Autoridade da Concorrência e aprova os seus Estatutos.

³⁵⁹ Após sucessivos recursos interpostos pela empresa visada, em 26 de novembro de 1997, a UNICER propôs à AdC um modelo de aditamento ao contrato em vigor, eliminando a cláusula que proibia os distribuidores de venderem produtos concorrentes.

³⁶⁰ Em sede de recurso, o Tribunal da Relação de Lisboa, por Acórdão de 28 de março de 2001, veio declarar extinto o procedimento contraordenacional por prescrição.

concorrência nos acordos de distribuição da Super Bock e que *“ao manter, até muito recentemente, a mesma estrutura formal das tabelas de preços por si praticados, não obstante os compromissos anteriormente assumidos junto do ex-Conselho da Concorrência, no sentido da sua total reestruturação, vinha a potenciar, indiretamente, o seu efeito uniformizador induzindo os distribuidores a alinhar os preços praticados com os seus clientes em função da tabela de preços da empresa”*.

1393. O Conselho de administração da AdC viria a ordenar o arquivamento do inquérito na sequência de alterações aos contratos de distribuição propostas pela Super Bock.

1394. O presente processo de contraordenação representa, por conseguinte, a quarta vez que são analisados comportamentos restritivos da concorrência na relação comercial entre a Super Bock e a sua rede de distribuição para o canal HORECA.

1395. Não obstante, os processos contraordenacionais *supra* descritos não preenchem os pressupostos para a reincidência, nos termos do artigo 75.º do Código Penal, aplicável *ex vi* do n.º 1 do artigo 13.º da Lei n.º 19/2012 e do n.º 1 do artigo 41.º do RGCO, pelo que não serão considerados para esses efeitos na determinação concreta da coima aplicável no presente caso.

1396. Desconhecem-se eventuais antecedentes contraordenacionais dos restantes visados por infração às regras da concorrência.

V.2.2.2.9 Colaboração prestada pelos Visados à Autoridade, até ao termo do procedimento administrativo

1397. A Visada e as pessoas singulares visadas atuaram, ao longo do inquérito e da instrução do processo, em conformidade com as normas aplicáveis, cumprindo com o dever legal de colaboração com a Autoridade que sobre elas incide.

V.2.3 Sanções acessórias

1398. Nos termos da alínea a) do n.º 1 do artigo 71.º da Lei n.º 19/2012, *“[c]aso a gravidade da infração e a culpa do infrator o justifiquem, a Autoridade da Concorrência pode determinar a aplicação, em simultâneo com a coima, a Publicação em Diário da República e num dos maiores jornais de circulação nacional, regional ou local, consoante o mercado geográfico relevante, a expensas do infrator, de extrato da decisão de condenação, ou, pelo menos, da parte decisória da decisão de condenação*

proferida no âmbito de um processo instaurado ao abrigo da presente lei, após o trânsito em julgado”.

1399. Tendo em conta a gravidade da infração em causa, bem como as exigências de prevenção geral e especial, a Autoridade considera que se justifica no presente processo a aplicação da referida sanção acessória à Visada Super Bock.

VI CONCLUSÃO

1400. Os comportamentos descritos na presente Decisão consubstanciam uma prática de fixação pelo fornecedor, por meios diretos e indiretos, dos preços e demais condições de transação aplicáveis por uma rede de distribuidores independentes na revenda de cervejas, águas (lisas e com gás, sem sabor), refrigerantes, *iced tea*, vinhos tranquilos, sangrias e sidras no canal HORECA na totalidade do território nacional, que se manteve de forma ininterrupta durante onze anos;
1401. A prática de fixação de preços em causa qualifica-se como uma restrição da concorrência por objeto, proibida nos termos da alínea a) do n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º 19/2012 e da alínea a) do n.º 1 do artigo 101.º do TFUE;
1402. A referida prática é direta e concomitantemente imputável, a título de dolo direto, à Super Bock, a [Administrador - SBB] (administrador da Super Bock) e a [Diretor - SBB] (diretor comercial da Super Bock para as vendas no *on-trade*), nos termos do artigo 73.º da Lei n.º 19/2012;
1403. A infração em causa consubstancia uma contraordenação punível com coima que não pode exceder 10% do volume de negócios realizado no ano de 2018 no caso da Super Bock, 10% da remuneração anual auferida no ano de 2015 no caso de [Administrador - SBB], e 10% da remuneração anual auferida no ano de 2016 no caso de [Diretor - SBB], nos termos conjugados das alíneas a) e b) do n.º 1 do artigo 68.º e dos n.ºs 2 e 4 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012;
1404. O processo contraordenacional encontra-se extinto por prescrição quanto às pessoas singulares visadas [Administrador - SBB], [Administrador - SBB], [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB];
1405. Na determinação concreta das coimas aplicáveis, a Autoridade considera os critérios estabelecidos no n.º 1 do artigo 69.º da Lei n.º 19/2012, bem como a metodologia estabelecida nas suas Linhas de Orientação para o cálculo de coimas;
1406. Acessoriamente, a Autoridade promove a publicação da presente Decisão no *Diário da República* e/ou num jornal nacional de expansão nacional a expensas da Visada Super Bock, nos termos e para os efeitos do artigo 71.º da Lei n.º 19/2012.

VII DECISÃO

Tudo visto e ponderado, o conselho de administração da AdC decide:

Primeiro

Declarar que a Visada SUPER BOCK BEBIDAS, S.A., ao participar numa prática de fixação, por meios diretos e indiretos, de preços e outras condições aplicáveis à revenda por uma rede distribuidores independentes no canal HORECA em todo o território nacional durante um período de onze anos consecutivos, praticou uma contraordenação às regras da concorrência, nos termos e para os efeitos da alínea a) do n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º19/2012 e da alínea a) do n.º 1 do TFEU, punível com coima, nos termos e para os efeitos das alíneas a) e b) do n.º 1 do artigo 68.º da Lei n.º19/2012.

Segundo

Declarar que o Visado [ADMINISTRADOR - SBB], ao participar numa prática de fixação, por meios diretos e indiretos, de preços e outras condições aplicáveis à revenda por uma rede distribuidores independentes no canal HORECA em todo o território nacional durante um período de dois anos consecutivos, praticou uma contraordenação às regras da concorrência, nos termos e para os efeitos da alínea a) do n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º19/2012 e da alínea a) do n.º 1 do TFEU, punível com coima, nos termos e para os efeitos das alíneas a) e b) do n.º 1 do artigo 68.º e do n.º 6 do artigo 73.º da Lei n.º19/2012.

Terceiro

Declarar que o Visado [DIRETOR - SBB], ao participar numa prática de fixação, por meios diretos e indiretos, de preços e outras condições aplicáveis à revenda por uma rede distribuidores independentes no canal HORECA em todo o território nacional durante um período de quatro anos consecutivos, praticou uma contraordenação às regras da concorrência, nos termos e para os efeitos da alínea a) do n.º 1 do artigo 9.º da Lei n.º19/2012 e da alínea a) do n.º 1 do TFEU, punível com coima, nos termos e para os efeitos das alíneas a) e b) do n.º 1 do artigo 68.º e do n.º 6 do artigo 73.º da Lei n.º19/2012.

Quarto

Fixar a coima aplicável à Visada SUPER BOCK BEBIDAS, S.A. em € 24.000.000,00 (vinte e quatro milhões de euros), nos termos do disposto no artigo 69.º da Lei n.º 19/2012.

Quinto

Fixar a coima aplicável ao Visado [ADMINISTRADOR - SBB] em €12.000,00 (doze mil euros), nos termos do disposto no artigo 69.º e do n.º 6 do artigo 73.º da Lei n.º 19/2012.

Sexto

Fixar a coima aplicável ao Visado [DIRETOR - SBB] em €8.000,00 (oito mil euros), nos termos do disposto no artigo 69.º e do n.º 6 do artigo 73.º da Lei n.º 19/2012.

Sétimo

Ordenar à Visada SUPER BOCK BEBIDAS, S.A., a título de sanção acessória, que proceda à publicação, no prazo de 20 dias a contar do trânsito em julgado da presente Decisão, de um extrato da mesma, nos termos e conforme a cópia que lhe será oportunamente comunicada, na II série do Diário da República e em jornal de expansão nacional, nos termos do disposto no artigo 71.º da Lei n.º 19/2012.

Oitavo

Declarar o processo contraordenacional extinto por prescrição quanto às pessoas singulares visadas [Administrador - SBB], [Administrador - SBB], [Administrador - SBB] e [Diretor - SBB], nos termos e para os efeitos do disposto no artigo 74.º da Lei n.º 19/2012.

Nono

Advertir os Visados, nos termos do disposto no artigo 58.º do RGCO, de que:

- a) A presente Decisão é recorrível judicialmente no prazo de 30 (trinta) dias úteis, nos termos do disposto nos artigos 87.º da Lei n.º 19/2012 e 59.º do RGCO;
- b) Em caso de impugnação judicial, o Tribunal pode decidir mediante audiência de julgamento ou, caso os Visados, o Ministério Público ou a Autoridade não se oponham, mediante simples despacho;

- c) A coima aplicada a cada um dos Visados deverá ser paga, nos termos do n.º 5 do artigo 84.º da Lei n.º 19/2012:
- no prazo de 10 (dez) dias subsequentes à Decisão de indeferimento da atribuição do efeito suspensivo e de prestação de caução por parte do Tribunal competente;

ou

 - no prazo de 10 (dez) dias subsequentes ao termo do prazo para a interposição de recurso judicial.
- d) Em caso de impossibilidade de pagamento tempestivo, deverá o facto ser comunicado por escrito à Autoridade.

Lisboa, 24 de julho de 2019

O conselho de administração da Autoridade da Concorrência,

X

Marqarida Matos Rosa
Presidente

X

Nuno Rocha de Carvalho
Voqal