

CARTEL DOS CAMIÕES

Dossiê Informativo



A. Enquadramento

1. Conteúdo do cartel
2. Destinatários e coimas aplicadas
3. Objeto de reclamação
4. Valor recuperável
5. Prazo de reclamação

B. Análise do Setor – Contexto Nacional

1. Venda de veículos

C. Ações

1. A quem reclamar
2. Tipologia de reclamação
3. Documentação necessária

D. P2P – Consultores de Gestão

1. Breve historial e missão
2. Áreas de negócio

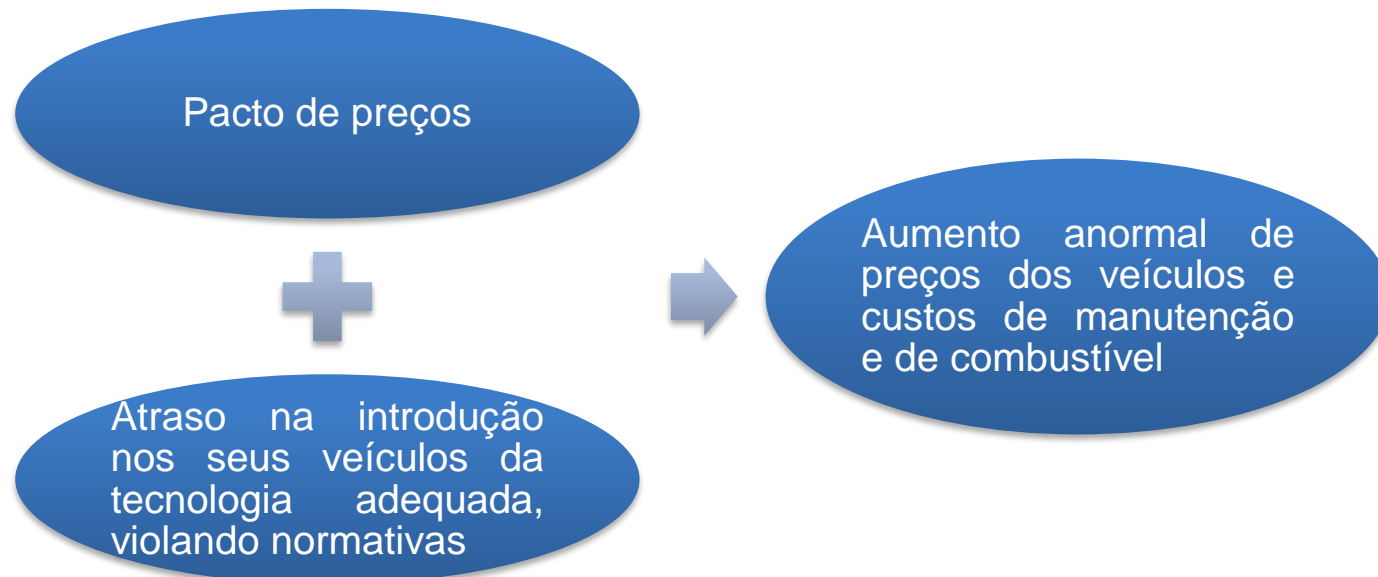
CARTEL DE CAMIÕES

A. Enquadramento

1. Conteúdo do cartel
2. Destinatários e coimas aplicadas
3. Objeto de reclamação
4. Valor recuperável
5. Prazo de reclamação







1. Conteúdo do cartel

- ▲ Em janeiro de 2011 a Comissão Europeia procedeu a inspeções nas instalações dos diversos fabricantes de camiões;
- ▲ Os infratores participaram numa concertação e/ou são responsáveis pela mesma no período compreendido entre 1997 e 2011, violando assim o artigo 101.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia (UE) e do artigo 53.º do Espaço Económico Europeu (EEE):



2. Destinatários e coimas aplicadas

- ▶ A Comissão Europeia condenou 6 fabricantes de camiões, sendo que os mesmos representam, em conjunto, cerca de 9 em cada 10 camiões médios e pesados produzidos na Europa:

Marca/Fabricante	Data Condenação	Montante (Milhões €)	%
DAIMLER  Mercedes-Benz	19/07/2016	1.009	26,5%
SCANIA* 	27/09/2017	881	23,1%
DAF 	19/07/2016	753	19,8%
VOLVO/RENAULT 	19/07/2016	670	17,6%
IVECO 	19/07/2016	495	13,0%
MAN** 	19/07/2016	0	0,0%
TOTAL		3.807	100,0%

**Multa Total:
€3.807
Milhões**

*A SCANIA recorreu da decisão.

** A MAN foi dispensada do pagamento de uma multa de €1.200M por ter denunciado a existência do cartel.

3. Objeto de reclamação

- ▲ Camiões com um **peso entre 6 e 16 toneladas** (“camiões médios”) e camiões de **peso superior a 16 toneladas** (“camiões pesados”), que tanto podem ser camiões rígidos como camiões tratores;
- ▲ Aquisições ocorridas entre **17/01/1997 e 18/01/2011**, efetuadas a um dos fabricantes sancionados;
- ▲ **Excluem-se** os camiões para uso militar, os serviços pós-venda, outros serviços e garantias para camiões, a venda de camiões usados ou quaisquer outros bens ou serviços.



Camiões matriculados entre 1997-2011:

- Novo
- *Leasing*
- *Renting*

4. Valor recuperável

- ▲ As empresas transportadoras têm a possibilidade de pedir indemnizações àqueles fabricantes, em função das perdas associadas às aquisições de veículos novos que efetuaram entre 1997 e 2011;
- ▲ Em termos médios, a estimativa dos **valores de indemnização situa-se em 16%* dos custos de aquisição dos veículos;**
- ▲ A quantificação dos prejuízos faz-se mediante a apresentação de um **estudo económico-financeiro personalizado.**

** Com base no estudo econométrico realizado pela P2P/Prof. João Cerejeira*

5. Prazo de reclamação

- ▲ O prazo para denunciar essas práticas é de **3 anos** (Código Civil – art. 498.º) a partir do passado dia **19 de julho de 2016**, data que corresponde à tomada de conhecimento da resolução.
- ▲ Assim sendo, teremos:
 - ❖ **18 de julho de 2019** – face à data de conhecimento da resolução

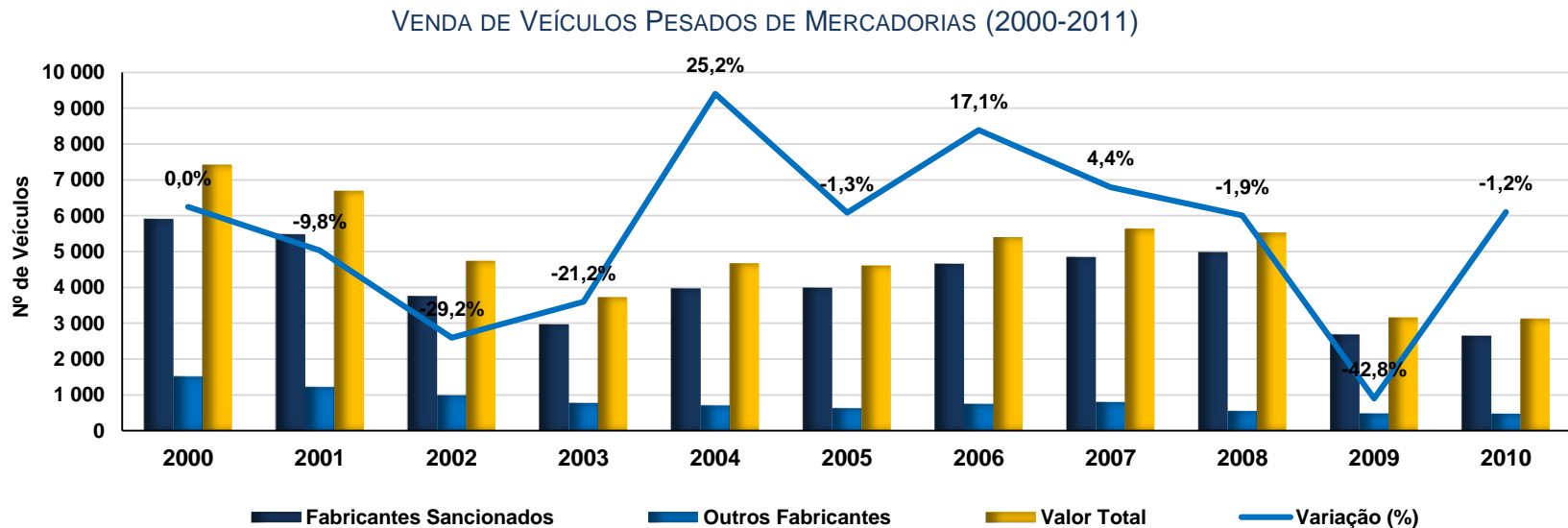
CARTEL DOS CAMIÕES

B. Análise do Setor – Contexto Nacional

1. Venda de veículos

1. Venda de veículos

- Entre 2000 e 2010 foram **vendidos um total de 54.779 veículos** pesados de mercadorias, sendo que **45.906 (84%) pertencem aos fabricantes sancionados** e 8.873 (16%) a outros fabricantes;
- Considerando apenas os **fabricantes sancionados**, verifica-se que foram **vendidos, em termos médios, aproximadamente 4.000 veículos/ano**, com os maiores níveis de vendas a serem atingidos no biénio 2000-2001 (acima de 5.000 veículos).

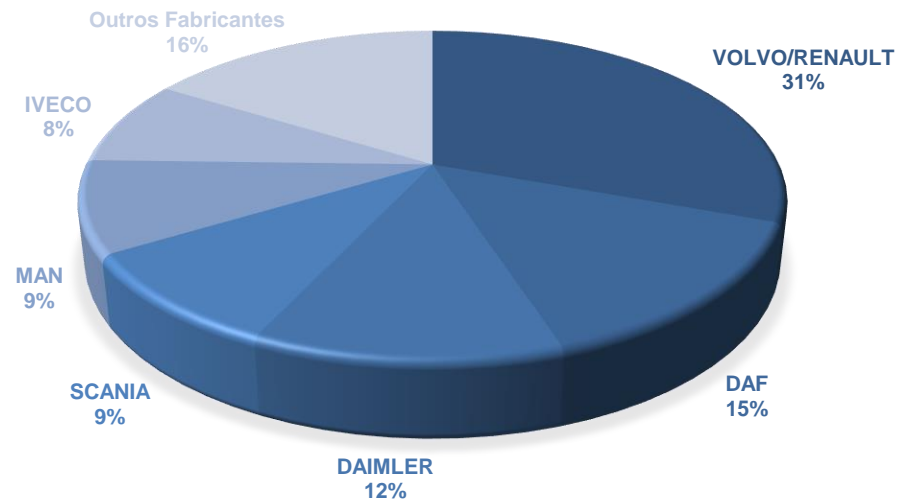


Fonte: Associação Automóvel de Portugal (ACAP). Informação disponível apenas para o período compreendido entre 2000 e 2001

1. Venda de veículos

- Entre 2000 e 2010, a **VOLVO/RENAULT** foi a que mais vendeu, com uma **quota de mercado de aproximadamente 31%** (16.754 veículos);
- Seguidamente, surgem as **marcas DAF e DAIMLER com 7.876 (14%) e 6.594 (12%) veículos vendidos**, respetivamente.

QUOTA DE MERCADO POR FABRICANTE ENTRE 2000-2011 (%)



Fonte: Associação Automóvel de Portugal (ACAP). Informação disponível apenas para o período compreendido entre 2000 e 2011

CARTEL DOS CAMIÕES

C. AÇÕES

1. A quem reclamar
2. Tipologia da reclamação
3. Documentação necessária

1. A quem reclamar

- ▲ Pode reclamar-se junto de qualquer fabricante sancionado pois **a responsabilidade dos infratores tem natureza conjunta e solidária.**

Marca/Fabricante		Sede Nacional
DAIMLER	 Mercedes-Benz	Rua Gottlieb Wilhelm Daimler, Abrunheira 2710-037 Sintra
SCANIA	 SCANIA	Estrada dos Caniços, Lt. 1, Urbanização Cabo Vialonga 2, Lisboa
DAF		Rua da Calmeira, 4 2410-005 Andrinos
VOLVO/RENAULT		Rua Conde da Covilhã, 1637 4100-189 Porto
IVECO		Quinta das Areias, Várzea 2601-504 Castanheira do Ribatejo
MAN		Quinta das Cotovias 2615-365 Alverca do Ribatejo

2. Tipologia da reclamação

- ▲ A quantificação dos prejuízos faz-se mediante a apresentação de um estudo económico-financeiro personalizado, tendo subjacente os seguintes cenários de ação:

Fase 1: Reclamação Extrajudicial

- Acompanhamento do processo de negociação extrajudicial junto da empresa infratora.

Fase 2: Reclamação Judicial

- Em caso de frustração da negociação extrajudicial, acompanhamento do processo judicial junto do Tribunal de Concorrência

3. Documentação necessária

- ▶ Para efeitos de reclamação, será necessário disponibilizar: (i) **fatura de aquisição** (em caso de compra) ou **contrato de *leasing/renting***, (ii) licença do veículo.



Documentos Necessários:

- Fatura de Compra/ Contrato de *Leasing/Renting*
- Licença do veículo (Certificado de Matrícula; Livrete+Registo de Propriedade)

CARTEL DOS CAMIÕES

D. P2P – Consultores de Gestão

1. Breve historial e missão
2. Áreas de negócio

1. Breve historial e missão

A **P2P** (PARTNER to PARTNER – Consultores de Gestão, S.A.), foi constituída em 2004, em Braga, dedicando-se à consultoria financeira e de gestão. A intervenção da P2P processa-se de duas formas distintas:

- a) Na ótica de **Projeto**, ou seja, intervenções pontuais, delimitadas no tempo, que visam a prossecução de um objetivo específico;
- b) Na ótica de **Assessoria**, onde através de um caderno de encargos devidamente ajustado às necessidades de cada cliente, presta serviços de consultoria financeira e de gestão de forma regular e continuada.

Missão

A nossa missão passa por ser um parceiro efetivo dos nossos clientes, aportando conhecimento e informação que permita, em tempo útil, tomar as melhores decisões e aumentar o retorno do acionista.

2. Áreas de negócio

Corporate Finance

Controlo de Gestão

Incentivos

Corporate Finance: a maximização do valor criado tem de ser alcançada através de uma visão abrangente do negócio, compreendendo que não existem decisões independentes numa organização. Com uma vasta experiência na área financeira e uma equipa altamente especializada, a **P2P** presta serviços de consultoria nas áreas de avaliação e modelação financeiras, fusões & aquisições e planos de negócio:

- a) **Avaliação Financeira:** a nossa intervenção nesta área consiste na avaliação de empresas e negócios, análise de investimentos e estudos de viabilidade, avaliação de ativos intangíveis (marcas e patentes) e análises/revisões de justo valor e imparidade;
- b) **Fusões & Aquisições:** a **P2P** presta assessoria e apoio na identificação, análise e gestão de todo o processo de transação, seja do lado vendedor (*sell-side*) seja do comprador (*buy-side*), com o objetivo de maximizar o valor para o cliente;
- c) **Planos de Negócio e Modelação Financeira:** os serviços prestados incluem tanto planos para a constituição de novas empresas como planos de expansão ou reestruturação; Modelação financeira no âmbito de reestruturações, *project-finance* e *reporting*.

2. Áreas de negócio

Corporate Finance

Controlo de Gestão

Incentivos

Controlo de Gestão: sem medir não se pode gerir pelo que é fundamental implementar sistemas de medição da performance que permitam monitorizar permanentemente o desempenho de um negócio nas suas múltiplas vertentes. A **P2P** intervém nas seguintes áreas:

- a) **Reporting**: a área de *reporting* apoia os clientes na monitorização da sua performance operacional e financeira, garantindo um correto alinhamento dos recursos com a estratégia de negócio a desenvolver, de forma a potenciar a sustentabilidade no médio longo prazo;
- b) **Implementação de Sistemas de Informação**: os serviços da P2P são a análise de processos e circuitos da empresa, diagnóstico do sistema atual de informação, análise dos recursos e funções desempenhadas, identificação das necessidades em termos de instrumentos informáticos e apoio na sua implementação;
- c) **Preços de Transferência**: o artigo 63.º do CIRC obriga à existência de um dossiê de preços de transferência para todas as entidades, com valor anual de vendas líquidas e outros proveitos superior a € 3.000.000, e que tenham uma relação especial com outras (p.e. ligações de capital).

2. Áreas de negócio

Corporate Finance

Controlo de Gestão

Incentivos

Incentivos: a **P2P** colabora na identificação e candidatura ao sistema de incentivos (financeiro e/ou fiscal) que melhor se enquadre aos investimentos a realizar:

- a) **Financeiros**: No período 2014-2020 estarão disponíveis 25 mil milhões de euros, destinados a promover níveis elevados de emprego, de produtividade e de coesão social, através de diferentes eixos / medidas alinhadas com o crescimento inteligente, sustentável e inclusivo da economia. Destacam-se os principais sistemas de incentivos:
- i. **SI Inovação** – Sistema de Incentivos à Inovação Empresarial e Empreendedorismo;
 - ii. **SI QPME** – Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização das PME;
 - iii. **SI I&DT** – Sistema de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento tecnológico.
- b) **Fiscais**: O Sistema de Incentivos Fiscais em Investigação e Desenvolvimento Empresarial (**SIFIDE**) e o Regime Fiscal de Apoio ao Investimento (**RFAI**) são dois sistemas de incentivo que permitem a dedução ao valor da coleta de uma parte dos investimentos realizados no ano transato (até 82,5% no SIFIDE e 25% no RFAI).



Obrigado!

Morada:

P2P

Rua Marcelino Sá Pires, n.º 15

4.º Piso - Sala 43

4700-924 Braga

<https://goo.gl/maps/TFZrcsSzPPF2>

Telefone: 253 600 390

Fax: 213 516 893

info@p2p.com.pt

www.p2p.com.pt

Siga-nos no LinkedIn: 

www.linkedin.com/company/p2p