

ACÓRDÃO DO TRIBUNAL DE PRIMEIRA INSTÂNCIA (Terceira Secção)
21 de Março de 2002 *

No processo T-231/99,

Colin Joynson, residente em Manchester (Reino Unido), representado por B. Bedford, barrister, S. Ferdinand, J. Kelly, A. Oliver, E. Bonner-Evans, T. Malyn e M. Noble, solicitors,

recorrente,

contra

Comissão das Comunidades Europeias, representada por K. Wiedner, na qualidade de agente, assistido por N. Khan, barrister, com domicílio escolhido no Luxemburgo,

recorrida,

* Língua do processo: inglês.

apoiada por

Bass plc, com sede em Londres (Reino Unido), representada por M. Farquharson, J. Block e N. Green, solicitors, com domicílio escolhido no Luxemburgo,

interveniente,

que tem por objecto um pedido de anulação da Decisão 1999/473/CE da Comissão, de 16 de Junho de 1999, relativa a um processo de aplicação do artigo 81.º do Tratado CE (processo IV/36.081/F3 — Bass) (JO L 186, p. 1),

O TRIBUNAL DE PRIMEIRA INSTÂNCIA
DAS COMUNIDADES EUROPEIAS (Terceira Secção),

composto por: J. Azizi, presidente, K. Lenaerts e M. Jaeger, juízes,

secretário: J. Palacio González, administrador,

vistos os autos e após a audiência de 26 de Abril de 2001,

profere o presente

Acórdão¹

Factos na origem do litígio

- 1 A Bass plc (a seguir «Bass») é uma sociedade cotada na Bolsa de Londres. O grupo Bass é um grupo internacional que opera no domínio da hotelaria, das actividades recreativas e do fabrico de bebidas, nomeadamente cerveja, na Europa, nos Estados Unidos e em outros países.
- 2 Em Junho de 1996, o grupo Bass era proprietário de cerca de 4 182 estabelecimentos de bebidas no Reino Unido, dos quais 2 736 eram geridos por um assalariado do grupo e 1 446 estavam arrendados a retalhistas. Em Março de 1997, os estabelecimentos de bebidas arrendados da Bass atingiam um total de 1 430, dos quais 106 situados na Escócia. Deste total de 1 430 estabelecimentos, 1 186 estavam arrendados mediante contratos-tipo, 178 estavam arrendados mediante contratos sem prazo fixo («tenancy at will»), 42 estavam sujeitos a um contrato de arrendamento de curta duração (foundation agreement), e os 24 restantes estavam sujeitos a outros acordos ou desocupados.
- 3 No decurso do ano de 1998, o grupo Bass vendeu progressivamente grande parte dos seus estabelecimentos arrendados para conservar apenas uma vintena de estabelecimentos de bebidas.

1 — Só são reproduzidos os números dos fundamentos do presente acórdão cuja publicação o Tribunal considera útil.

- 4 As relações contratuais entre o grupo Bass e a maioria dos retalhistas vinculados regiam-se por um contrato-tipo de arrendamento, por força do qual uma das sociedades do grupo Bass punha à disposição do retalhista vinculado um estabelecimento titular de uma licença, com os equipamentos e arranjos necessários para que este assegurasse a sua exploração, em contrapartida do pagamento de uma renda e do compromisso de comprar à Bass, ou a um fornecedor por ela designado, as cervejas indicadas no contrato de arrendamento.

- 5 No contrato-tipo de arrendamento estava, portanto, prevista uma obrigação de compra exclusiva e uma obrigação de não concorrência.

- 6 A obrigação de compra exclusiva obrigava o retalhista vinculado a comprar exclusivamente ao seu co-contratante, ou a uma pessoa por ele designada, as cervejas indicadas no contrato, com a possibilidade, todavia, de comprar uma cerveja de outra origem ao abrigo de uma disposição da regulamentação nacional designada «Guest Beer Provision»

- 7 A obrigação de não concorrência impedia o retalhista vinculado de vender ou propor para venda no seu estabelecimento ou de aí introduzir para efeitos de venda qualquer cerveja do mesmo tipo que a cerveja indicada, mas não fornecida pelo co-contratante ou uma pessoa por este designada, ou qualquer outra cerveja a menos que se tratasse de cerveja em garrafa, em lata ou acondicionada noutro tipo de recipiente pequeno, ou de cerveja de barril se esta se vendesse habitualmente sob essa forma ou se se justificasse por uma procura suficiente da clientela do estabelecimento de bebidas.

Procedimento administrativo

- 8 Em Fevereiro de 1995, o Office of Fair Trading (a seguir «OFT») deu início, a pedido da Comissão, a um inquérito relativamente à política de fixação de preços

por grosso dos fabricantes britânicos de cerveja. Na sequência deste inquérito, que abrangeu igualmente a Bass, a OFT adoptou, em Maio de 1995, um relatório intitulado «Inquérito sobre a política de fixação de preços grossistas por parte dos fabricantes de cerveja britânicos», e publicou, em 16 de Maio de 1995, um comunicado de imprensa sobre o referido relatório.

- 9 Em 11 de Junho de 1996, a Bass Holdings Ltd e a The Bass Lease Company Ltd, filiais a 100% da Bass, notificaram, nos termos do artigo 4.º do Regulamento n.º 17 do Conselho, de 6 de Fevereiro de 1962, primeiro regulamento de execução dos artigos [81.º] e [82.º] do Tratado (JO 1962, 13, p. 204; EE 08 F1 p. 22), o contrato-tipo de arrendamento relativo a um estabelecimento de venda de bebidas titular de uma licença de venda de bebidas alcoólicas para consumo no local, aberto em Inglaterra e no País de Gales. Solicitaram um certificado negativo ou, na falta, a confirmação pela Comissão de que os contratos podiam beneficiar da aplicação do Regulamento (CEE) n.º 1984/83 da Comissão, de 22 de Junho de 1983, relativo à aplicação do n.º 3 do artigo [81.º] do Tratado a certas categorias de acordos de compra exclusiva (JO L 173, p. 5; EE 08 F2 p. 114), com a redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1582/97 da Comissão, de 30 de Julho de 1997 (JO L 214, p. 27), ou de uma isenção individual, nos termos do artigo 81.º, n.º 3, CE, com efeitos a partir da data de celebração dos contratos. O Regulamento n.º 1984/83 contém, no seu título II, disposições específicas relativas a acordos de fornecimento de cerveja.
- 10 A Comissão completou as informações contidas na notificação através de uma verificação efectuada nas instalações da Bass, ao abrigo do n.º 2 do artigo 14.º do Regulamento n.º 17, e de pedidos de informações. Em especial, a Comissão procurou obter confirmação dos dados que a Bass lhe fornecera.
- 11 Na sequência da publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias* de uma comunicação nos termos do n.º 3 do artigo 19.º do Regulamento n.º 17, em que anunciava a sua intenção de conceder à Bass uma isenção retroactiva nos

termos do artigo 81.º, n.º 3, CE, a Comissão recebeu vinte observações de terceiros. Dezasseis respostas-tipo foram apresentadas mediante um modelo elaborado por um grupo de acção composto por retalhistas vinculados. A Comissão recebeu igualmente observações de três outros retalhistas vinculados e de um revisor de contas.

- 12 Foi nestas condições que a Comissão adoptou a Decisão 1999/473/CE, de 16 de Junho de 1999, relativa a um processo de aplicação do artigo 81.º do Tratado CE (processo IV/36.081/F3 — Bass) (JO L 186, p. 1, a seguir «decisão impugnada»). Decidiu que o contrato-tipo de arrendamento notificado é abrangido pelo artigo 81.º, n.º 1, CE, mas declarou essa disposição inaplicável nos termos do artigo 81.º, n.º 3, CE, com efeitos desde 1 de Março de 1991 até 31 de Dezembro de 2002.
- 13 C. Joynson explorava, desde Julho de 1992 e em virtude de um contrato-tipo de arrendamento, um estabelecimento de bebidas situado em Bolton (Reino Unido), pertencente à Bass Holdings. O contrato extinguiu-se quando esta vendeu o estabelecimento de bebidas em Fevereiro de 1998. No decurso do procedimento administrativo, C. Joynson apresentou observações em resposta à comunicação da Comissão nos termos do artigo 19.º, n.º 3, do Regulamento n.º 17.

Tramitação processual e pedidos das partes

- 14 Foi nestas circunstâncias que o recorrente interpôs, em 12 de Outubro de 1999, o presente recurso.
- 15 Por despacho de 13 de Abril de 2000, o presidente da Terceira Secção do Tribunal de Primeira Instância concedeu o benefício da assistência judiciária ao recorrente.

- 16 Por despacho de 4 de Julho de 2000, o presidente da Terceira Secção do Tribunal admitiu a Bass a intervir em apoio dos pedidos da Comissão.
- 17 Com base no relatório do juiz-relator, o Tribunal (Terceira Secção) decidiu dar início à fase oral do processo. As partes foram ouvidas em alegações e nas suas respostas às questões orais do Tribunal na audiência pública que se desenrolou em 26 de Abril de 2001.
- 18 O recorrente conclui pedindo que o Tribunal se digne:
- anular a decisão impugnada;
 - condenar a Comissão e a Bass nas despesas.
- 19 A Comissão, apoiada pela Bass, conclui pedindo que o Tribunal se digne:
- negar provimento ao recurso;
 - condenar o recorrente nas despesas.

Quanto à admissibilidade

20 A Comissão e a Bass interrogam-se, respectivamente, sobre o interesse e a legitimidade do recorrente.

1. *Quanto ao interesse em agir*

Argumentos das partes

21 [...]

22 O recorrente considera que pode invocar um interesse suficiente em agir.

Apreciação do Tribunal

23 Deve recordar-se que uma pessoa singular ou colectiva deve demonstrar um interesse efectivo e actual na anulação do acto impugnado (acórdão do Tribunal de Primeira Instância de 17 de Setembro de 1992, NBV e NVB/Comissão, T-138/89, Colect., p. II-2181, n.º 33).

- 24 Resulta dos elementos de prova que o recorrente apresentou no decurso do processo e das informações recolhidas junto dele e da interveniente que o recorrente instaurou contra a Bass, nos órgãos jurisdicionais ingleses, uma acção de indemnização que tem por objecto a reparação do dano pretensamente sofrido pelo facto de lhe terem sido impostas no contrato-tipo de arrendamento, que foi isento pela Comissão na decisão impugnada, obrigações contrárias ao artigo 81.º CE, e que essa acção se encontra pendente.
- 25 O recorrente conserva, portanto, um interesse material e moral na resolução do presente litígio, não obstante a resolução do contrato de arrendamento.

2. *Quanto à legitimidade do recorrente*

Argumentos das partes

26
a
27 [...]]

Apreciação do Tribunal

- 28 Deve recordar-se que, segundo jurisprudência constante, os particulares que não sejam destinatários de uma decisão só podem afirmar que esta lhes diz individualmente respeito, na acepção do artigo 230.º, quarto parágrafo, CE, se

essa decisão os afectar devido a certas qualidades que lhes são próprias ou a uma situação de facto que os caracteriza em relação a qualquer outra pessoa e, por esse facto, os individualiza de maneira análoga à do destinatário (acórdãos de 15 de Julho de 1963, Plaumann/Comissão, 25/62, Colect. 1962-1964, p. 281, 284, e de 23 de Maio de 2000, Comité d'entreprise de la Société française de production e o./Comissão, C-106/98 P, Colect., p. I-3659, n.º 39).

- 29 No caso em apreço, o recorrente interpôs recurso de anulação da decisão de isenção de um acordo em que foi parte e relativamente ao qual sustenta que este lhe impôs preços discriminatórios e, assim, o impediu de enfrentar a concorrência em igualdade de condições. Também instaurou nos órgãos jurisdicionais ingleses uma acção de indemnização contra a Bass devido ao facto de lhe terem sido impostas, no quadro do acordo isento, obrigações contrárias ao artigo 81.º CE. Além disso, participou no procedimento administrativo.
- 30 Tendo em conta estas circunstâncias, que atestam que a decisão impugnada afecta a situação jurídica pessoal do recorrente, este encontra-se numa situação de facto que o individualiza de uma maneira análoga à do destinatário. Portanto, a decisão diz-lhe individualmente respeito na acepção do artigo 230.º, quarto parágrafo, CE. Como não é, de resto, contestado, nem contestável, que a decisão lhe diz também directamente respeito, o seu recurso de anulação respeita as condições de admissibilidade definidas na disposição já referida.
- 31 A Bass considera, todavia, que o recurso é, não obstante, inadmissível pois o facto de um co-contratante isolado pôr em causa a validade da decisão de isenção de um acordo-tipo em que participou com numerosos operadores económicos violaria o princípio da segurança jurídica.

- 32 A esse propósito, deve recordar-se que os particulares têm em virtude do direito comunitário um direito a uma protecção jurisdicional completa e efectiva [despacho do presidente do Tribunal de Justiça de 29 de Janeiro de 1997, Antonissen/Conselho e Comissão, C-393/96 P(R), Colect., p. I-441, n.º 36] e que se previu, no quadro do Tratado, a instituição de um sistema de protecção jurisdicional completa em relação aos actos das instituições comunitárias susceptíveis de produzirem efeitos jurídicos (acórdão do Tribunal de Justiça de 27 de Setembro de 1988, Parlamento/Conselho, 302/87, Colect., p. 5615, n.º 20).
- 33 Ora, esse direito do particular ficaria esvaziado da sua substância se, com o fundamento de que, afectando esse acto muito mais pessoas, o princípio da segurança jurídica proibiria a sua impugnação, este não pudesse pôr em causa a validade de um acto do qual, todavia, pode, nas condições previstas no artigo 230.º, quarto parágrafo, CE, interpor recurso de anulação.
- 34 Além disso, se se aceitasse que o princípio da segurança jurídica pudesse pôr em causa o direito de um co-contratante interpor recurso de anulação de uma decisão de isenção de um acordo em que participa com numerosos outros operadores económicos, esse princípio devia igualmente impedir um órgão jurisdicional nacional, chamado a conhecer de uma causa no quadro da qual esse co-contratante pôs em causa a validade dessa decisão, de solicitar a intervenção do Tribunal de Justiça, em conformidade com o disposto no artigo 234.º CE, através de um reenvio prejudicial de apreciação de validade. De facto, os efeitos de uma declaração de invalidade do acto pelo Tribunal de Justiça na sequência de tal processo são semelhantes aos de uma decisão de anulação do Tribunal de Primeira Instância chamado a conhecer de um recurso de anulação baseado no artigo 230.º CE. A tese da Bass teria, portanto, por efeito, não só limitar o sistema de protecção jurisdicional dos particulares, mas também permitir, com base no respeito do princípio de segurança jurídica, a manutenção em vigor de actos ilegais.
- 35 A argumentação da Bass deve, portanto, ser rejeitada.

Quanto ao mérito

36 Deve recordar-se que o controlo exercido pelo juiz comunitário sobre as apreciações económicas complexas feitas pela Comissão no exercício do poder de apreciação que o artigo 81.º, n.º 3, CE lhe confere, em relação a cada uma das quatro condições que contém, deve limitar-se à verificação do respeito das regras processuais e de fundamentação, bem como da exactidão material dos factos, da inexistência de erro manifesto de apreciação e de desvio de poder (acórdãos do Tribunal de Justiça de 17 de Novembro de 1987, BAT e Reynolds/Comissão, 142/84 e 156/84, Colect., p. 4487, n.º 62, e do Tribunal de Primeira Instância de 22 de Outubro de 1997, SCK e FNK/Comissão, T-213/95 e T-18/96, Colect., p. II-1739, n.º 190).

37 O recorrente sustenta que a decisão impugnada enferma de erros manifestos de apreciação e não está suficientemente fundamentada.

A — Quanto ao fundamento relativo a erros manifestos de apreciação

38 O recorrente considera que a Comissão cometeu erros manifestos de apreciação no que respeita à insuficiente tomada em consideração da rentabilidade dos estabelecimentos vinculados à Bass e à avaliação do diferencial de preços, do subsídio de renda e de outras vantagens compensatórias.

1. *Quanto à insuficiente tomada em consideração do efeito dos contratos-tipo de arrendamento sobre a rentabilidade dos estabelecimentos vinculados à Bass*

- 39 Na decisão impugnada, a Comissão considerou que um acordo de distribuição de cerveja conduz, geralmente, a uma melhoria da distribuição (considerandos 168 a 172), embora considere que no caso de o retalhista vinculado se ver confrontado com diferenças de preços apreciáveis se deve analisar se essa vantagem se pode materializar (considerando 173).
- 40 Para o efeito, observou que a discriminação a nível dos preços constitui um elemento importante na justificação económica de uma isenção a favor de acordos de compra exclusiva. Com efeito, em primeiro lugar, um acordo de compra exclusiva permitiria esse tipo de discriminação, uma vez que, durante a sua vigência, o comprador, ao contrário do que sucede com os outros clientes do fabricante, não possui qualquer fonte alternativa de abastecimento (considerando 174 da decisão impugnada). Em segundo lugar, no que diz respeito à condição relativa à melhoria da distribuição, a Comissão considera que alguém que seja vítima de discriminação «líquida» substancial de preços pode ter dificuldades para concorrer em igualdade de condições (considerando 175 da decisão impugnada).
- 41 Acrescentou que a ideia de que a discriminação através dos preços possa ser incompatível com o artigo 81.º, n.º 3, CE, também se encontra expressa no Regulamento n.º 1984/83. Com efeito, o considerando 21 referia que, se, em casos especiais, os acordos isentos ao abrigo desse regulamento tiverem, no entanto, efeitos incompatíveis com o disposto no artigo 81.º, n.º 3, CE, a Comissão pode retirar o benefício da isenção. Além disso, o artigo 14.º, alínea c), ponto 2, do Regulamento n.º 1984/83 contemplava expressamente a discriminação injustificada através dos preços (considerando 175 da decisão impugnada).

- 42 Especificou que a aplicação dessas considerações aos contratos-tipo de arrendamento significa, no contexto do mercado britânico de cerveja para consumo no local, que o retalhista vinculado vítima de diferenciais de preços injustificados poderá não estar em situação de concorrer em igualdade de condições. Por outro lado, mantendo-se idênticas todas as condições, a sua actividade seria muito menos rentável do que a dos seus concorrentes, podendo inclusive deixar de ser lucrativa (considerando 176 da decisão impugnada).
- 43 Todavia, acrescentou que uma discriminação injustificada através dos preços só terá um impacto negativo considerável na competitividade do retalhista vinculado e só afectará a apreciação da inexistência de melhoria da distribuição se for significativa e se prolongar por um período de tempo considerável (considerando 177 da decisão impugnada).
- 44 Com base nessas considerações, a Comissão avaliou os diferenciais de preços suportados pelos retalhistas vinculados à Bass e concluiu que têm aumentado ano após ano (considerando 181 da decisão impugnada). Todavia, aceitou o argumento apresentado pela Bass de que, para determinar se os retalhistas vinculados conseguem «sobreviver» no mercado e, por conseguinte, se existe uma melhoria da distribuição, era necessário ter em conta, além dos diferenciais de preços impostos aos retalhistas vinculados, as vantagens específicas de que estes beneficiariam, com exclusão dos seus concorrentes (considerandos 182 e 183 da decisão impugnada). Procedendo a essa comparação entre diferenciais de preços e vantagens compensatórias, a Comissão concluiu que as vantagens compensavam as referidas diferenças e deduziu daí, fazendo uso da margem discricionária de que dispõe na aplicação do artigo 81.º, n.º 3, CE, que os contratos-tipo de arrendamento contribuíram para melhorar a distribuição no mercado britânico da cerveja para consumir no local (considerandos 184 a 188 da decisão impugnada).

Argumentos das partes

45

a

46

[...]

Apreciação do Tribunal

- 47 Deve salientar-se que, no considerando 5 do Regulamento n.º 1984/83, a Comissão reconhece que os acordos de compra exclusiva conduzem, em geral, a uma melhoria da distribuição, pois permitem ao fornecedor planificar a venda dos seus produtos de maneira mais exacta e com maior antecedência e asseguram ao revendedor um abastecimento regular durante o período de vigência do acordo, proporcionando, assim, às empresas interessadas a possibilidade de limitar os riscos de flutuações do mercado e de reduzir os seus custos de distribuição.
- 48 Além dessas vantagens comuns ao conjunto dos acordos de compra exclusiva, os contratos de fornecimento de cerveja acarretam, do ponto de vista da melhoria da distribuição, certas vantagens específicas, salientadas, com razão, no considerando 15 do Regulamento n.º 1984/83. Com efeito, as vantagens económicas e financeiras que o fornecedor concede ao revendedor facilitam sensivelmente a instalação ou a modernização de estabelecimentos de bebidas, assim como a sua manutenção e exploração. A obrigação de compra exclusiva e a proibição de concorrência levam o revendedor a concentrar os seus esforços de venda nos produtos abrangidos pelo acordo com todos os meios de que dispõe. Tais acordos levam as partes contratantes a estabelecer uma cooperação de longa duração que lhes permite melhorar a qualidade dos produtos e do serviço prestado aos clientes pelo revendedor. Permitem uma planificação, a longo prazo, das vendas e, portanto, uma organização rentável da produção e da distribuição. Finalmente, a pressão da concorrência entre produtos de marcas diferentes obriga os interessados a adaptar de modo permanente o número e as características dos estabelecimentos de bebidas aos desejos dos clientes.
- 49 Na decisão impugnada, a Comissão, ao mesmo tempo que justamente se refere a essas vantagens, acrescenta que o arrendamento de instalações mediante uma renda acordada, como acontece nos contratos-tipo de arrendamento da Bass, tendo especialmente em conta o sistema britânico de licenciamento muito restritivo, permite a um retalhista explorar um estabelecimento e, como tal, permite-lhe entrar com baixos custos no mercado da venda de cerveja para consumo no local. Observa nessa mesma ordem de ideias que esse sistema,

através do qual os fabricantes de cerveja do Reino Unido permitem a um comerciante independente explorar um estabelecimento licenciado propriedade do fabricante de cerveja, aumenta as opções de entrada no mercado (considerando 168 da decisão impugnada).

50 Segue-se que os contratos-tipo de arrendamento da Bass têm, em princípio, por efeito melhorar a distribuição. É tendo em conta essa premissa que há que apreciar a pertinência da questão suscitada pelo recorrente quanto à influência do sistema dos contratos-tipo de arrendamento da Bass na rentabilidade dos estabelecimentos vinculados a esse fabricante. Essa questão da rentabilidade só é pertinente na medida em que a influência denunciada seja susceptível de constituir obstáculo à realização das vantagens já inventariadas. Tal só acontecerá se a rentabilidade dos estabelecimentos vinculados à Bass for a tal ponto diminuta que a sua capacidade de distribuição da cerveja seja posta em causa. Com efeito, desde que os estabelecimentos vinculados não sejam seriamente afectados na sua capacidade de distribuir a cerveja, as vantagens em causa continuam a existir. A rentabilidade só constitui, portanto, um elemento pertinente desde que seja susceptível de pôr em causa essa capacidade.

51 Foi portanto correctamente que a Comissão teve o cuidado de só tomar em consideração a rentabilidade dos estabelecimentos vinculados à Bass caso esta fosse a tal ponto diminuta que pusesse em causa a capacidade dos retalhistas vinculados para distribuir a cerveja. Por isso, sublinhou, com toda a razão, que, embora uma discriminação voluntária através dos preços possa impedir os retalhistas vinculados de estarem em condições de enfrentar a concorrência em igualdade de condições e, mantendo-se todas as condições iguais por outro lado, de tornar a sua actividade menos lucrativa do que a dos seus concorrentes, nem toda a discriminação deve, porém, ser tomada em consideração. Com efeito, como salientou, no considerando 177 da decisão impugnada, só uma discriminação injustificada, que seja sensível e se prolongue por um período de tempo considerável e que, por isso, tenha uma incidência negativa notória sobre a competitividade do retalhista vinculado, é susceptível de afectar a apreciação positiva que se fez do acordo de fornecimento de cerveja em termos de melhoria da distribuição.

52 Não é, portanto, pertinente saber se os estabelecimentos vinculados à Bass apresentam uma rentabilidade equivalente à dos seus concorrentes.

- 53 O facto de a rentabilidade dos estabelecimentos vinculados não ser necessariamente equivalente à dos seus concorrentes constitui, aliás, em parte a premissa do exame da concessão de uma isenção individual com base no artigo 81.º, n.º 3, CE. Com efeito, os contratos-tipo de arrendamento, caracterizados pela existência de cláusulas de compra exclusiva e de não concorrência, impedem, por hipótese, os retalhistas vinculados de se abastecerem livremente no mercado e, portanto, de adquirir cerveja do mesmo tipo que a abrangida pelo contrato a outros fornecedores, e isto, eventualmente, a preços mais vantajosos. Nessa medida, privam, portanto, os retalhistas vinculados de possibilidades de melhorar a sua rentabilidade. Ora, a Comissão teve em conta essa circunstância ao concluir, nos considerandos 155 e 164 da decisão impugnada, que as obrigações de compra exclusiva e de não concorrência contidas nos contratos controvertidos têm um efeito restritivo sobre a concorrência e relevam do artigo 81.º, n.º 1, CE.
- 54 Segue-se que Comissão não cometeu um erro manifesto de apreciação ao não verificar se os estabelecimentos vinculados à Bass têm uma rentabilidade equivalente à dos seus concorrentes.
- 55 No que respeita à única questão pertinente que a rentabilidade dos estabelecimentos vinculados à Bass, tal como definida no n.º 51 *supra*, poderia, eventualmente, suscitar, foi com razão que a Comissão considerou apenas os efeitos de uma eventual discriminação deliberada através dos preços cometida pela Bass e não uma insuficiência da rentabilidade que seria, independentemente de qualquer discriminação deliberada através dos preços, a consequência do próprio sistema dos contratos de arrendamento.
- 56 Por um lado, essa posição da Comissão assenta no Regulamento n.º 1984/83 a que correctamente se referiu.
- 57 A esse propósito, deve salientar-se que os contratos-tipo de arrendamento da Bass não puderam beneficiar da isenção por categoria definida pelo Regulamento

n.º 1984/83, antes tendo sido objecto de uma isenção individual, devido ao facto de preverem, contrariamente às condições impostas pelo artigo 6.º do regulamento, uma especificação da obrigação de compra de cerveja por tipo de cerveja e não uma especificação pela marca ou denominação (considerandos 165 a 167 da decisão impugnada). O considerando 18 do Regulamento n.º 1984/83 justifica a exclusão do benefício da isenção por categoria de contratos que contêm esse tipo de cláusula não só pela preocupação de preservar a liberdade económica do revendedor, mas ainda pela de preservar o acesso de outros fornecedores ao escalão do comércio a retalho. No quadro da apreciação dos contratos de arrendamento celebrados pela Bass com vista à concessão de uma isenção individual, a Comissão salientou, no entanto, no considerando 171 da decisão impugnada, que essa cláusula constitui, tendo em conta as particularidades do mercado britânico da cerveja para consumo no local e o comportamento específico da Bass, uma possibilidade de pôr em prática os acordos de compra exclusiva de cerveja no Reino Unido mais eficazmente do que o permite a especificação prevista pelo Regulamento n.º 1984/83 e permite, precisamente, preservar melhor o acesso ao mercado de fabricantes de cerveja estrangeiros ou nacionais do que faz a especificação da obrigação de compra de cerveja pela marca ou denominação exigida pelo Regulamento n.º 1984/83.

58 O principal fundamento que justificou a exclusão dos contratos de fornecimento de cerveja que incluíssem uma especificação da obrigação de compra por tipo de cerveja do benefício da isenção por categoria prevista pelo Regulamento n.º 1984/83 obrigou, portanto, no caso em apreço, ao recurso a essa cláusula. Segue-se que os contratos-tipo de arrendamento da Bass não satisfazem as condições do Regulamento n.º 1984/83 em virtude apenas de uma circunstância puramente técnica, que, todavia, não impede esses contratos de respeitarem o espírito desse regulamento.

59 Nestas circunstâncias, foi com razão que a Comissão se referiu, no quadro do exame da possibilidade de conceder uma isenção individual, à grelha de análise fornecida pelo regulamento.

60 Ora, este último contempla hipóteses em que acordos que, em princípio, respeitam as condições definidas por esse regulamento têm efeitos incompatíveis

com as disposições do artigo 81.º, n.º 3, CE. Essas hipóteses englobam aquela, analisada pela Comissão, em que o fornecedor, sem razão objectivamente justificada, aplica em relação a um revendedor vinculado pela obrigação de compra exclusiva preços menos favoráveis do que os que aplica a outros revendedores situados no mesmo estádio da distribuição [artigo 14.º, alínea c), ponto 2, do Regulamento n.º 1984/83].

- 61 Foi, portanto, com razão que a Comissão, inspirando-se na grelha de análise fornecida pelo Regulamento n.º 1984/83, tomou em consideração a questão da discriminação voluntária através dos preços mencionada por esse regulamento.
- 62 Em contrapartida, o Regulamento n.º 1984/83 não prevê a hipótese de contratos de fornecimento de cerveja que, por razões estruturais próprias a esses contratos, proporcionam aos retalhistas vinculados uma rentabilidade a tal ponto diminuta que a Comissão era obrigada a retirar o benefício da isenção por categoria. Com efeito, o referido regulamento, ao reconhecer as múltiplas vantagens proporcionadas, em geral, pelos acordos de compra exclusiva (considerandos 5 a 7) e, em especial, pelos contratos de fornecimento de cerveja (considerandos 14 a 17), parte necessariamente da presunção de que esses acordos e contratos, por razões estruturais, não têm por efeito reduzir a rentabilidade das actividades dos revendedores de tal modo que essas vantagens sejam postas em causa.
- 63 Por outro lado, a posição da Comissão assenta em elementos próprios ao mercado britânico da cerveja para consumo no local analisados na decisão impugnada.
- 64 Decorre da decisão impugnada que o operador económico que se propõe entrar no Reino Unido no mercado da venda de bebidas alcoólicas para consumo no local ao nível do comércio a retalho não tem unicamente a possibilidade de explorar um estabelecimento pertencente a um fabricante de cerveja. Também

tem a possibilidade de assumir a função de gerente de um estabelecimento que pertence a um fabricante de cerveja ou de uma cadeia de estabelecimentos de bebidas e a de ser proprietário do seu próprio estabelecimento, esteja este, ou não, vinculado a um fabricante de cerveja em contrapartida de um empréstimo vantajoso (considerando 168 da decisão impugnada). Estas opções não são puramente teóricas, pois os estabelecimentos pertencentes aos fabricantes de cerveja e às cadeias de estabelecimentos de bebidas, geridos por um dos seus assalariados, distribuíram, em 1997, 25,5% da cerveja consumida nos estabelecimentos do Reino Unido que servem bebidas para consumo no local [considerando 26 da decisão impugnada, quadro 2, colunas b) e d)] e os estabelecimentos individuais independentes, estejam, ou não, vinculados a um fabricante de cerveja em contrapartida de um empréstimo vantajoso, 53,1% [considerando 26 da decisão impugnada, quadro 2, colunas e) e f)]. Por outro lado, segundo o que a Comissão apurou, as barreiras de acesso ao nível do comércio a retalho são relativamente insignificantes (considerando 36 da decisão impugnada).

- 65 Segue-se que um operador que se proponha entrar no mercado do comércio a retalho de bebidas alcoólicas para consumo no local não é necessariamente obrigado a celebrar com um fabricante de cerveja um contrato de arrendamento provido de uma cláusula de compra exclusiva. Tendo em conta essa liberdade de escolha, é de excluir que um operador opte por tal modo de exploração se este o impedir, por razões estruturais, de exercer o seu comércio em condições de rentabilidade suficientes.
- 66 Tal situação seria, aliás, manifestamente contrária ao interesse dos fabricantes de cerveja. Com efeito, como a Comissão correctamente sublinha, se os seus estabelecimentos realizassem lucros insuficientes, deixariam de encontrar retalhistas, o que poria em causa a sua capacidade de distribuição.
- 67 Não se demonstrou, portanto, que a Comissão cometeu um erro de apreciação ao limitar-se a analisar os efeitos de uma eventual discriminação voluntária através dos preços cometida pela Bass e ao não examinar se o sistema de contratos-tipo de arrendamento impede os retalhistas vinculados de gerir as suas actividades de maneira tão rentável quanto os seus concorrentes.

2. Quanto à avaliação do diferencial de preços

- 68 O recorrente critica, por um lado, a definição do diferencial de preços acolhida pela Comissão e, por outro, a definição do grupo de referência em relação ao qual esse diferencial foi medido.

a) Quanto à definição do diferencial de preços

- 69 A Comissão salientou, no considerando 60 da decisão impugnada, que os exploradores de estabelecimentos de bebidas que não estão sujeitos a obrigações de compra exclusiva em relação a uma empresa podem obter, no Reino Unido, descontos para a cerveja que adquirem, quando os retalhistas vinculados não têm essa possibilidade. A partir deste dado, definiu, no considerando 61 da decisão impugnada, o diferencial de preços como sendo a diferença entre os descontos médios em libras esterlinas (GBP) por barril concedidos pela Bass aos seus operadores-clientes não vinculados e os descontos concedidos aos retalhistas vinculados. Com base nesta definição, determinou que o diferencial de preços, que era em 1990/1991 de 19 GBP/barril, aumentou progressivamente para atingir 48 GBP/barril em 1996/1997 (considerando 108 da decisão impugnada, quadro 3).

— Argumentos das partes

70
a
73 [...]]

— Apreciação do Tribunal

- 74 O argumento do recorrente pressupõe que é pertinente apreciar, do ponto de vista da condição relativa à melhoria da distribuição, se o sistema de contratos-tipo de arrendamento da Bass não permite, por razões estruturais, aos retalhistas vinculados ter uma rentabilidade equivalente à dos seus concorrentes.
- 75 Ora, demonstrou-se acima que não era necessário proceder a essa apreciação e que também não existiam, excepto no caso de uma discriminação voluntária através dos preços, que foi devidamente analisada pela Comissão, motivos suficientes para apreciar a única questão eventualmente pertinente, mas diferente, de saber se o sistema de contratos de arrendamento-tipo da Bass reduzia a rentabilidade dos estabelecimentos vinculados a esse fabricante de cerveja a tal ponto que a sua capacidade de distribuir a cerveja estava seriamente afectada.
- 76 Segue-se que não se demonstrou que a Comissão cometeu um erro manifesto de apreciação ao não proceder a uma avaliação da diferença entre o preço médio a que de um modo geral a cerveja está disponível no mercado livre e aquele a que a cerveja é vendida pela Bass aos seus retalhistas vinculados.
- 77 Deve acrescentar-se que a alegação do recorrente respeitante à necessária comparação entre o montante da redução oferecida de um modo geral no mercado livre, aproximadamente 37,5 GBP por barril em 1990/1991 e 65 GBP por barril em 1997/1998, e o diferencial de preços a que a Comissão atendeu na decisão impugnada (considerando 108, quadro 3), isto é, nomeadamente, para 1990/1991 19 GBP por barril e para 1996/1997, que é o exercício mais recente mencionado na decisão impugnada, 48 GBP por barril, é irrelevante. Além de essa afirmação não estar solidamente documentada, colide com o facto de a Comissão ter reconhecido, no considerando 62 da decisão impugnada, que existem reduções superiores às tidas em consideração, que constituem médias.

Além disso, o diferencial de preços, como definido no considerando 60 da decisão impugnada, é a diferença entre as reduções concedidas pela Bass a retalhistas individuais independentes e as concedidas aos estabelecimentos que lhe estão vinculados, quando os valores apresentados pelo recorrente dizem respeito a uma redução calculada a partir das vendas efectuadas pelos diferentes fabricantes de cerveja presentes no mercado.

b) Quanto à determinação do grupo de referência

- 78 A Comissão especificou, no considerando 178 da decisão impugnada, que os descontos são concedidos a todos os operadores do mercado britânico de bebidas para consumo no local que não concluíram qualquer acordo que preveja uma obrigação de compra exclusiva e que se abasteçam na Bass, isto é: grossistas, cadeias de estabelecimentos de bebidas, outros fabricantes de cerveja e retalhistas individuais independentes. Além disso, os descontos concedidos aos grossistas, aos estabelecimentos geridos directamente pelo fabricante de cerveja, às cadeias de estabelecimentos de bebidas e aos outros fabricantes de cerveja eram, em média, mais elevados do que os concedidos aos retalhistas individuais independentes.
- 79 Todavia, apenas teve em conta na apreciação desses descontos, no quadro da comparação feita com a situação dos retalhistas vinculadas à Bass, os concedidos aos retalhistas individuais independentes. Essa limitação do domínio de comparação foi justificada por referência ao artigo 14.º, alínea c), ponto 2, do Regulamento n.º 1984/83, que dispõe que a Comissão pode retirar o benefício da aplicação desse regulamento se verificar que, em determinado caso, um acordo isentado por força do referido regulamento tem, no entanto, certos efeitos que são incompatíveis com as condições previstas no artigo 81.º, n.º 3, CE e, nomeadamente, quando o fornecedor, sem razão objectivamente justificada, aplicar a um revendedor vinculado pela obrigação de compra exclusiva preços ou condições de venda menos favoráveis do que os aplicados a outros revendedores «que se situem no mesmo estádio da distribuição».

80 A Comissão observou a esse propósito, no considerando 180 da decisão impugnada, que, entre as diferentes categorias de concorrentes dos retalhistas vinculados acima referidos, só os retalhistas individuais independentes são revendedores situados no mesmo estágio da distribuição que os retalhistas vinculados, ou seja, no caso em apreço, no estágio da venda a retalho, e compram directamente a sua cerveja à Bass nas condições do mercado. Os retalhistas independentes foram, portanto, considerados pela Comissão como constituindo o grupo de referência.

— Argumentos das partes

81
a
82 [...]]

— Apreciação do Tribunal

83 Salientou-se no n.º 61 *supra* que foi com razão que a Comissão se referiu, no quadro do exame da possibilidade de conceder uma isenção individual, à grelha de análise fornecida pelo Regulamento n.º 1984/83. O artigo 14.º, alínea c), ponto 2, do Regulamento n.º 1984/83 visa a hipótese, pertinente no caso em apreço, do fornecedor que aplica, sem razão objectivamente justificada, a um revendedor vinculado pela obrigação de compra exclusiva preços menos favoráveis dos que os que aplica a outros revendedores. Nessa disposição, especifica-se que os outros revendedores são os que se situam no mesmo estágio da distribuição.

84 Ora, no caso em apreço, deve reconhecer-se que os retalhistas individuais independentes, que constituem o grupo de referência a que se atendeu, são os únicos operadores que se situam no mesmo estágio da distribuição que os retalhistas vinculados à Bass, situação que, portanto, permite efectuar uma comparação fiável com estes últimos.

- 85 É pacífico que as reduções concedidas pela Bass são tanto maiores quanto maior for a quantidade de cerveja comprada. Ora, desse ponto de vista, só os retalhistas individuais independentes se encontram numa situação comparável à dos retalhistas vinculados à Bass, pois são, como estes últimos, retalhistas que se abastecem individualmente na Bass. Em contrapartida, o abastecimento de cerveja, produzida pela Bass, dos estabelecimentos geridos pelas cadeias de estabelecimentos de bebidas ou por outras fábricas de cerveja que não a Bass efectua-se de maneira global, para o conjunto dessas cadeias ou fábricas de cerveja. Segue-se que as quantidades de cerveja assim encomendadas são muito mais importantes do que as encomendadas pelos retalhistas individuais independentes e que, portanto, as reduções de preço concedidas pela Bass na sequência dessas encomendas globais são mais elevadas do que as concedidas relativamente às encomendas dos retalhistas individuais independentes.
- 86 Segue-se que não se demonstrou que a Comissão cometeu um erro manifesto de apreciação ao afastar do grupo de referência os estabelecimentos que não os estabelecimentos individuais independentes e, nomeadamente, os estabelecimentos geridos por cadeias de estabelecimentos de bebidas ou de fabricantes de cerveja.

3. *Quanto ao cálculo do subsídio de renda*

- 87 A Comissão salientou na decisão impugnada, nos considerandos 63 a 74, que o subsídio de renda resulta da comparação entre a renda paga por um estabelecimento vinculado e os custos correspondentes suportados por um retalhista não vinculado. Se, na sequência dessa comparação, os custos referidos forem superiores à renda paga pelos retalhistas vinculados, esta constitui uma vantagem para estes últimos susceptível de compensar o diferencial de preços invocado precedentemente.
- 88 A Comissão inventariou os diferentes métodos que permitem determinar o subsídio de renda e reteve, finalmente, o que consiste em calcular a diferença

entre o rácio renda/volume de negócios para os estabelecimentos vinculados e o rácio renda/volume de negócios para os estabelecimentos não vinculados. Para o efeito, baseou-se nas seguintes premissas:

- no que respeita aos estabelecimentos de bebidas não vinculados, a renda é avaliada em 15% do volume de negócios;

- no que respeita aos estabelecimentos de bebidas vinculados, a renda é igual a 11,36% do volume de negócios.

- 89 Com base nessas premissas, calculou o subsídio de renda da seguinte forma: após ter determinado o montante que representa os 15% do volume de negócios dos estabelecimentos de bebidas vinculados, subtraiu desse montante o valor constituído pelos 11,36% do volume de negócios em questão, e depois dividiu o resultado dessa subtração pelo número total de barris vendidos pela Bass aos estabelecimentos a si vinculados.
- 90 Os resultados desse cálculo figuram no quadro 3 inserido no considerando 108 da decisão impugnada. Afigura-se, assim, que o subsídio de renda era em 1990/1991 de 16 GBP por barril, em 1991/1992 de 15 GBP por barril, em 1992/1993 de 19 GBP por barril, em 1993/1994 de 23 GBP por barril, em 1994/1995 de 22 GBP por barril, em 1995/1996 de 22 GBP por barril e em 1996/1997 de 24 GBP por barril. O subsídio de renda constitui a vantagem compensatória mais importante.
- 91 O recorrente critica o cálculo do subsídio de renda efectuado pela Comissão no que diz respeito, por um lado, ao método de cálculo adoptado, isto é, o do rácio renda/volume de negócios, e, por outro, à aplicação desse método, ou seja, à avaliação da renda dos estabelecimentos não vinculados em 15% do volume de negócios.

a) Quanto à crítica extraída da escolha do método do rácio renda/volume de negócios

— Argumentos das partes

92
a
95 [...]]

— Apreciação do Tribunal

- 96 A crítica pelo recorrente do método de avaliação do subsídio de renda adoptado pela Comissão na decisão impugnada e a sua proposta de utilização de outro método assenta na premissa de que o método que deve ser acolhido, que é aplicado no quadro da análise da condição relativa à melhoria da distribuição, previsto no artigo 81.º, n.º 3, CE, deve permitir comparar a rentabilidade dos estabelecimentos vinculados à Bass com a dos estabelecimentos independentes, comparação que leva à conclusão de que os primeiros têm uma rentabilidade inferior aos segundos.
- 97 Esta argumentação do recorrente pressupõe que seja pertinente apreciar, do ponto de vista da condição relativa à melhoria da distribuição, se o sistema de contratos-tipo de arrendamento da Bass impede, por razões estruturais, os retalhistas vinculados de terem uma rentabilidade equivalente à dos seus concorrentes.
- 98 Ora, já se indicou que, do ponto de vista da condição acima referida, não era pertinente proceder a essa apreciação e que também não existiam, salvo no caso de discriminação voluntária através dos preços, que foi devidamente analisada

pela Comissão, motivos suficientes para apreciar a única questão eventualmente pertinente, mas diferente, de saber se o sistema de contratos-tipo de arrendamento da Bass reduz a rentabilidade dos estabelecimentos vinculados a esse fabricante de cerveja a tal ponto que a sua capacidade de distribuir a cerveja é seriamente afectada.

- 99 A crítica do recorrente é, portanto, desprovida de pertinência.
- 100 Quanto ao argumento do recorrente de que o método de substituição proposto permite apreciar melhor a rentabilidade dos estabelecimentos vinculados à Bass porque tem em conta a estrutura dos custos suportados por esses estabelecimentos, há que salientar que o recorrente não alega e, por maioria de razão, não demonstra que a estrutura dos custos dos estabelecimentos vinculados é diferente da dos estabelecimentos não vinculados quanto a outros elementos que não o diferencial de preços e as vantagens compensatórias retidas. Ora, esses elementos foram tomados em consideração pela Comissão.
- 101 Deve acrescentar-se que o recorrente não demonstra qual a estrutura dos custos ligados ao funcionamento do estabelecimento de bebidas que explora.
- 102 Além disso, o método preconizado pelo recorrente é mais difícil de aplicar do que o adoptado pela Comissão, que, com razão, expôs a esse propósito, no considerando 71 da decisão impugnada, que o seu método apresenta, em relação ao do recorrente, a vantagem de incidir sobre um número menor de estimativas de parâmetros variáveis. Com efeito, o método proposto pelo recorrente baseia-se nos diferenciais de um rácio médio renda/lucros líquidos. Assim, pressupõe, em especial, a avaliação dos lucros líquidos, que pressupõe por sua vez, além da avaliação do volume de negócios, a dos custos, que devem ser subtraídos do volume de negócios para determinar os lucros líquidos. Em contrapartida, o método a que a Comissão recorreu, que se baseia num rácio renda/volume de negócios, não necessita de uma avaliação dos custos e pode, portanto, ser aplicado de uma forma mais simples e mais segura do que o proposto pelo recorrente.

103 A argumentação do recorrente deve, portanto, ser rejeitada.

b) Quanto à crítica extraída da avaliação da renda dos estabelecimentos não vinculados em 15% do volume de negócios

— Argumentos das partes

104
a
113 [...]]

— Apreciação do Tribunal

114 Supondo que o método de avaliação do subsídio de renda baseado no rácio renda/volume de negócios possa ser aceite, o recorrente salienta que a Comissão teve em consideração uma renda de referência dos estabelecimentos não vinculados igual a 15% do volume de negócios. Essa estimativa só podia referir-se a estabelecimentos de bebidas com bom resultado e não havia, do ponto de vista da determinação da renda no mercado livre, possibilidade de comparação entre um estabelecimento com bom resultado e um estabelecimento que não o tenha.

115 A este propósito, deve observar-se que o facto de certos estabelecimento de bebidas terem pior resultado do que outros pode, em substância, explicar-se ou por uma aptidão insuficiente do retalhista para desenvolver a rentabilidade que o

estabelecimento pode razoavelmente atingir, ou por razões estruturais independentes da vontade do retalhista, como o facto de o estabelecimento estar situado numa região pobre ou ser pequeno.

- 116 A primeira circunstância que está na origem do mau resultado não influencia a apreciação da renda do estabelecimento de bebidas e das consequências que daí devem ser deduzidas do ponto de vista da aplicação do artigo 81.º, n.º 3, CE. Com efeito, sendo a renda dos estabelecimentos vinculados fixada, no caso em apreço, em função do resultado que um retalhista normalmente competente deve poder obter (considerando 69 da decisão impugnada), a Comissão sublinha, com razão, que, se um estabelecimento for pouco rentável porque o seu explorador não respeita esse padrão normal, não existem razões para daí retirar consequências no que respeita à avaliação da renda que esse estabelecimento poderia gerar no mercado livre, e portanto ao cálculo do subsídio de renda.
- 117 A segunda circunstância que está na origem da diferença de resultado influencia a apreciação da renda. Como a fixação da renda depende da eficiência do explorador do estabelecimento, quanto maior esta for mais elevada será a renda. Todavia, essas diferenças de resultado entre estabelecimentos de bebidas são todavia, à primeira vista, integradas pelo método acolhido pela Comissão, de forma que, do ponto de vista da determinação da renda, os estabelecimentos menos eficientes são comparáveis aos mais eficientes. Com efeito, a Comissão considera que a renda de um estabelecimento de bebidas não vinculado equivale a 15% do seu volume de negócios. Segue-se que quanto maior for o volume de negócios mais elevado será o montante nominal da renda. A renda nominal de um estabelecimento com pior resultado é, portanto, menor do que a de um estabelecimento com melhor resultado. Nesta lógica, a proporção entre o volume de negócios e a renda continua no entanto fixa, seja qual for o nível do primeiro.
- 118 O recorrente sustenta, todavia, que esta proporção não deve ser fixa, antes devendo evoluir segundo a importância do volume de negócios. A avaliação de uma renda em 15% do volume de negócios, como efectuado pela Comissão, apenas se aplicaria aos estabelecimentos com muito bom resultado, de que não faziam parte os estabelecimentos vinculados à Bass.

- 119 Para esse efeito, expõe dois argumentos.
- 120 No tocante ao primeiro argumento, refere-se à decisão *Scottish and Newcastle*, pela qual a Comissão concedeu, no termo de um raciocínio análogo ao utilizado na decisão impugnada, uma isenção individual aos contratos-tipo de arrendamento do fabricante de cerveja britânico *Scottish and Newcastle*. Na decisão respeitante a este último fabricante de cerveja, a Comissão avaliara igualmente um subsídio de renda e, para esse efeito, retivera em relação aos estabelecimentos de bebidas não vinculados, como na decisão impugnada, uma renda correspondente a 15% do volume de negócios.
- 121 Justificou essa estimativa precisando nomeadamente, no considerando 71 da decisão *Scottish and Newcastle*, que essa fábrica de cerveja a tinha informado, por carta de 22 de Abril de 1998, que, no decurso desse ano, desvinculou cerca de 184 estabelecimentos de bebidas no período de seis semanas, a fim de dar cumprimento às decisões relativas à cerveja que tinham sido tomadas pelas autoridades do Reino Unido, situação que implicou negociações para efeitos da fixação de novas rendas. A esse propósito, a Comissão reconheceu que o aumento médio da renda obtido através dessas negociações fora cerca de 18% superior à renda anterior dos estabelecimentos vinculados, de modo que o rácio renda/volume de negócios foi de cerca de 14,6%. Acrescentou que o fabricante de cerveja considerou que, se o período de negociações tivesse sido mais longo, a renda teria sido mais elevada. Nessa mesma decisão avaliou, no considerando 65, o rácio renda/volume de negócios dos estabelecimentos vinculados à *Scottish and Newcastle* em 12,59%.
- 122 O recorrente salienta, por um lado, que o volume de negócios dos estabelecimentos da *Scottish and Newcastle* é mais importante do que o dos estabelecimentos pertencentes à *Bass* e, por outro, que o subsídio de renda para os primeiros estabelecimentos citados era apenas de cerca de 2%, ou seja, igual à

diferença entre 14,6% e 12,59%. Daí deduz que era inferior à acolhida na decisão impugnada para os estabelecimentos vinculados à Bass, isto é, 3,64%, ou seja, a diferença entre 15% e 11,36%. Daqui conclui ser improvável que aos estabelecimentos vinculadas à Bass, cujo volume de negócios é inferior ao dos estabelecimentos da Scottish and Newcastle, seja atribuído um subsídio de renda mais elevado do que o fixado para os estabelecimentos pertencentes a este último fabricante de cerveja.

- 123 A este propósito, deve salientar-se que o exemplo citado pelo recorrente apresenta o interesse de permitir a comparação, relativamente aos mesmos estabelecimentos de bebidas, entre a renda devida na época em que estes estavam vinculados e a devida quando esses mesmos estabelecimentos se tornaram em seguida independentes, tendo observado que as rendas foram negociadas segundo as condições do mercado livre. Esse exemplo confirma a existência de um subsídio de renda em benefício dos estabelecimentos vinculados.
- 124 Confirma mesmo, à primeira vista, a justeza da conclusão da Comissão na decisão Scottish and Newcastle e na decisão impugnada de tomar em consideração uma avaliação da renda negociada no mercado livre igual a 15% do volume de negócios. Há que observar, a este propósito, que a Comissão, não obstante o facto de a renda dos estabelecimentos desvinculados da Scottish and Newcastle representar 14,6% do seu volume de negócios, atendeu a um rácio renda/volume de negócios de 15%. Com efeito, salientou, no considerando 71 da decisão Scottish and Newcastle, que o nível das rendas poderia ter sido mais elevado se o período de negociação, que, em razão de circunstâncias específicas, fora extremamente reduzido, tivesse sido mais longo e deduziu esse rácio de outras informações recolhidas.
- 125 A pertinência da apreciação que a Comissão fez na decisão impugnada de acolher esse rácio renda/volume de negócios de 15% para os estabelecimentos vinculados à Bass não é posta em causa pela simples circunstância de esses estabelecimentos

terem pior resultado do que os da Scottish and Newcastle. Com efeito, na base do rácio em questão, esse menor resultado, materializado num volume de negócios menos elevado, traduz-se numa renda nominal menos importante. O método acolhido pela Comissão tem em conta, à primeira vista, variações do volume de negócios. Em contrapartida, a diferença de resultado apenas entre os estabelecimentos vinculados à Bass e os da Scottish and Newcastle não justifica por si só, além da variação do valor nominal da renda, uma modificação da proporção entre o volume de negócios e a renda.

- 126 O argumento do recorrente só é, portanto, pertinente com base na premissa que apresentou, isto é, de que os estabelecimentos com volume de negócios menos importante não podem ser comparados com os que têm maiores resultados e que o seu rácio renda/volume de negócios é inferior. Em contrapartida, esse argumento não introduz elementos susceptíveis de demonstrar o bem-fundado dessa premissa.
- 127 O primeiro argumento é, portanto, irrelevante e deve, por conseguinte, ser rejeitado.
- 128 No tocante ao segundo argumento, o recorrente refere-se aos relatórios de um revisor de contas, que afirma que uma avaliação da renda em 15% do volume de negócios só seria realista para estabelecimentos de bebidas com um volume de negócios muito elevado. Com efeito, uma renda avaliada dessa forma equivaleria, para um estabelecimento de bebidas com um volume de negócios muito elevado correspondente à venda de 375 barris de cerveja por ano, a 54% dos lucros líquidos, ou seja, a um nível que corresponde, em substância, ao critério alternativo de avaliação da renda proposto pelo recorrente. Em contrapartida, para um estabelecimento de bebidas com um volume de negócios médio, que corresponderia à venda de 325 barris de cerveja por ano, a renda já representaria 72% do lucro líquido e para um estabelecimento com um fraco volume de negócios, correspondente, por exemplo, à venda de 275 barris de cerveja por ano, a renda assim avaliada equivaleria mesmo a 108% do lucro líquido. O rácio renda/volume de negócios de 15% a que se atendeu só se aplicaria, portanto, a estabelecimentos com um volume de negócios muito elevado, mas não aos que, como os estabelecimentos da Bass, tivessem apenas um volume de negócios diminuto.

- 129 Essa posição assenta numa estimativa do lucro de um dado estabelecimento de bebidas que realize um volume de negócios determinado. Pressupõe, portanto, uma avaliação delicada e complexa dos custos que devem ser deduzidos do volume de negócios para determinar o lucro.
- 130 A este propósito, deve salientar-se que o revisor de contas elaborou sucessivamente dois relatórios, o primeiro dos quais foi apresentado no decurso do procedimento administrativo e o segundo conjuntamente com a petição (relatórios de 1 de Março de 1998 e de 8 Outubro de 1999). Ora, esses relatórios apresentam entre si incoerências importantes e inexplicadas, que atestam a dificuldade em proceder às avaliações supramencionadas.
- 131 Assim, no primeiro relatório, o revisor de contas avaliou em 94 000 GBP o lucro bruto realizado por um estabelecimento de bebidas com um volume de negócios correspondente à venda de 260 barris de cerveja por ano. No segundo relatório, avaliou em 87 700 GBP, ou seja, num montante inferior ao considerado no primeiro relatório, o lucro bruto realizado por um estabelecimento de bebidas com um volume de negócios correspondente à venda de 275 barris de cerveja por ano [o montante de 87 700 GBP resulta da subtracção dos custos de venda (89 700 GBP) do montante das vendas (177 400 GBP)]. Da mesma forma, no primeiro relatório, o lucro bruto realizado por um estabelecimento de bebidas com um volume de negócios correspondente à venda de 360 barris de cerveja por ano foi avaliado em 134 000 GBP, enquanto, no segundo relatório, o realizado por um estabelecimento de bebidas com um volume de negócios superior correspondente por exemplo à venda de 375 barris de cerveja por ano foi avaliado num montante inferior, ou seja, em 119 500 GBP, número obtido de uma forma idêntica à já referida.
- 132 Além disso, deve reconhecer-se que, no segundo relatório, o revisor de contas efectua uma distinção, na avaliação dos custos, entre os considerados fixos,

qualquer que seja o volume de negócios do estabelecimento de bebidas, estimados em 50 000 GBP, e os que variavam em função da importância do volume de negócios do estabelecimento de bebidas, estimados em 8 900 GBP para um estabelecimento com um volume de negócios correspondente à venda de 275 barris de cerveja por ano e em 12 100 GBP para um estabelecimento com um volume de negócios correspondente à venda de 375 barris de cerveja por ano.

- 133 Esta avaliação suscita interrogações quanto à adequada tomada em consideração dos custos com o pessoal. Com efeito, no primeiro relatório, esses custos foram estimados, para um estabelecimento de bebidas com um volume de negócios correspondente à venda de 310 barris de cerveja por ano, em 24 500 GBP. Da mesma maneira que no segundo relatório, os custos variáveis em função da importância do volume de negócios foram avaliados numa forquilha compreendida entre 8 900 GBP e 12 100 GBP e os custos fixos em 50 000 GBP. Os custos relativos ao pessoal integram, no segundo relatório, a categoria dos custos fixos. Ora, a Comissão sublinha, com razão, que não é realista considerar que os custos com o pessoal são idênticos independentemente da dimensão do estabelecimento de bebidas, que este último tenha, como referido no segundo relatório, um volume de negócios correspondente à venda de 275 barris de cerveja por ano ou 375 barris de cerveja por ano.
- 134 A dificuldade em avaliar os custos de funcionamento de um estabelecimento de bebida, considerada teoricamente, é ilustrada pelo primeiro relatório, em que o revisor enumera 31 tipos de custos diferentes. O carácter delicado dessa operação é confirmado pelo facto de resultar das explicações fornecidas pelo revisor de contas que a avaliação dos custos de funcionamento se efectua no quadro de uma margem de apreciação bastante lata. Segundo o revisor de contas, pode considerar-se que esses custos representam 27,5% a 35% do volume de negócios. Deve salientar-se, a esse propósito, que quanto maior for o rácio escolhido dos custos de funcionamento, menores serão os lucros líquidos. Ora, sendo a renda avaliada pelo revisor de contas em 50% do lucro líquido, esta será tanto menor quanto maior for o rácio dos custos fixos. Esta estimativa da renda a um nível baixo obrigará, em seguida, a considerar que o rácio renda/volume de negócios é, por sua vez, menor.

- 135 Estas conclusões são ilustradas pelo facto de o revisor de contas expor que, sendo todas as outras condições iguais, um estabelecimento com um pequeno volume de negócios correspondente à venda de 260 barris de cerveja por ano seria considerado como produzindo um rácio renda/volume de negócios de 11% somente, se os custos de funcionamento forem estimados em 35% do volume de negócios. Em contrapartida, o rácio seria de 14,4% e, por isso, próximo das conclusões da decisão impugnada, se os custos referidos forem estimados em 27,5% do volume de negócios.
- 136 As conclusões do revisor de contas assentam, portanto, em premissas complexas, isto é, a avaliação do lucro e, portanto, dos custos gerados pela exploração de um estabelecimento de bebidas, considerado teoricamente, que, em razão do seu número e da sua complexidade, não permitem conclusões suficientemente seguras, o que é confirmado pelas referidas incoerências.
- 137 Essas conclusões não são, portanto, de natureza a demonstrar que a Comissão cometeu um erro manifesto de apreciação ao considerar que as rendas dos estabelecimentos não vinculados correspondem, de uma maneira geral, a 15% do volume de negócios. Esta última estimativa assenta, além disso, em bases sólidas, enunciadas no considerando 73 da decisão impugnada. Com efeito, a Comissão salientou aí que resulta dos factos apresentados ao OFT «que os estabelecimentos não vinculados pagam mais 2 a 3 pontos percentuais do seu volume de negócios em renda do que os retalhistas vinculados a fabricantes de cerveja, ou seja, entre 14% e 15% do seu volume de negócios». Acrescentou que essa circunstância possibilitou ao OFT de tomar, para o seu relatório, como base de cálculo do subsídio de renda, a diferença entre a renda efectiva paga pelos retalhistas vinculados e a renda dos estabelecimentos não vinculados estimada entre 14% a 15% do volume de negócios.
- 138 O recorrente põe em dúvida a credibilidade do relatório do OFT referindo-se a um discurso proferido, em Junho de 1996, pelo director assistente do serviço jurídico desse organismo, em que este precisou que o OFT terminara o estudo em questão em três meses e que o OFT estava consciente de que o resultado do inquérito dependia imenso da natureza dos dados obtidos e das afirmações tiradas da sua interpretação.

- 139 Deve salientar-se, a este propósito, que, no citado contexto do discurso, a observação do referido responsável não se relaciona com a questão da avaliação da renda dos estabelecimentos não vinculados mas sim com a apreciação, muito mais geral, do efeito sobre a concorrência dos contratos de fornecimento de cerveja tendo em conta a existência de diferenciais de preços. A observação referida não é, portanto, em si mesma, susceptível de pôr em dúvida os elementos de facto tomados em conta pelo OFT e da justeza dos cálculos efectuados por esse organismo.
- 140 Além disso, a Comissão teve o cuidado, no considerando 73 da decisão impugnada, de inventariar outros elementos que confirmam as conclusões do OFT. Referiu-se, a esse propósito, a uma carta que a sociedade de peritos imobiliária Fleurets, Chartered Surveyors for Hotel and Licensed Property Valuers enviou à Bass, em 28 de Setembro de 1998, da qual resultava que as rendas aplicáveis aos novos arrendamentos celebrados por estabelecimentos não vinculados se situam frequentemente entre 15% e 18% do volume de negócios. Precisou, além disso, que essa conclusão confirma as estimativas apresentadas por outros peritos a outros fabricantes de cerveja nacionais.
- 141 O recorrente tenta pôr em dúvida a pertinência desses elementos com o fundamento de que não ficara demonstrado que os estabelecimentos de bebidas objecto dessa avaliação eram comparáveis em termos de qualidade e de tipo aos estabelecimentos vinculados à Bass que compõem a amostra que a Comissão tomou em consideração e em cuja base a renda dos estabelecimentos vinculados à Bass foi avaliada (considerando 65 da decisão impugnada).
- 142 Essa contestação assenta na premissa de que só estabelecimentos com resultados equivalentes são comparáveis e que um rácio renda/volume de negócios de 15% só pode aplicar-se a estabelecimentos muito eficientes. Ora, tal como já se indicou, o recorrente não conseguiu apresentar indícios convincentes em apoio desta tese.

143 Não está, portanto, demonstrado que a Comissão cometeu um erro manifesto de apreciação ao considerar que a renda dos estabelecimentos independentes devia ser avaliada em 15% do volume de negócios.

144 Segue-se que também não ficou demonstrado que a Comissão cometeu um erro manifesto de apreciação ao não mandar avaliar por um perito a renda, expressa em percentagem do volume de negócios, gerada pelos estabelecimentos vinculados à Bass que compõem a amostra a que a instituição atendeu caso estes fossem estabelecimentos de bebidas independentes.

145 O argumento do recorrente deve, portanto, ser rejeitado.

4. *Quanto à avaliação de outras vantagens compensatórias*

146 Nos considerandos 76 a 108 da decisão impugnada, a Comissão inventariou e avaliou, além do subsídio de renda, outras vantagens que seriam susceptíveis de compensar o diferencial de preços. Trata-se dos serviços de valor acrescentado, dos investimentos, da manutenção, das reparações, do suporte financeiro, do apoio operacional directo, da contribuição para os custos de instalação e desenvolvimento, bem como das acções de promoção.

147 O recorrente critica, por um lado, o facto de a Comissão ter tido em conta vantagens que não têm por base uma obrigação contratual da Bass e, por outro, a apreciação destas pela instituição.

a) Quanto ao argumento de que só as vantagens proporcionadas por força de uma obrigação contratual deviam ter sido tomadas em consideração

— Argumentos das partes

148
a
149 [...]]

— Apreciação do Tribunal

150 Deve recordar-se que a finalidade da avaliação das vantagens compensatórias era determinar se as melhorias da distribuição que, em princípio, os contratos-tipo de arrendamento acarretavam tinham podido materializar-se, não obstante a existência dos diferenciais de preços suportados pelos retalhistas vinculados. Para esse efeito, importava comparar, de forma concreta, a situação dos retalhistas vinculados à Bass com a dos retalhistas individuais independentes. Segue-se que havia que tomar em consideração todas as vantagens auferidas exclusivamente pelos retalhistas vinculados. A esse propósito, não era pertinente saber se essas vantagens tinham a sua origem numa obrigação contratual precisa ou eram fornecidas voluntariamente pela Bass quando era certo que apenas eram realmente proporcionadas aos retalhistas vinculados e que eram quantificáveis.

151 O argumento do recorrente deve, portanto, ser rejeitado.

b) Quanto à apreciação de certas vantagens compensatórias

— Argumentos das partes

152
 a
 153 [...]]

— Apreciação do Tribunal

154 No que se refere à admissibilidade das críticas que têm por objecto o exposto na decisão impugnada quanto aos serviços de valor acrescentado, do sistema dito de «apoio aos franqueados» e ao benefício de acções de promoção, deve recordar-se que, por força do artigo 19.º, primeiro parágrafo, do Estatuto (CE) do Tribunal de Justiça e do artigo 44.º, n.º 1, do Regulamento de Processo do Tribunal de Primeira Instância, a petição inicial deve conter uma exposição sumária dos fundamentos invocados. Tratando-se de um fundamento de ordem pública, pode ser suscitado oficiosamente pelo Tribunal. Deve recordar-se que essa indicação sumária dos fundamentos invocados deve ser suficientemente clara e precisa para permitir à parte recorrida preparar a sua defesa e ao Tribunal pronunciar-se sobre o recurso, eventualmente sem o apoio de outras informações. Requerem-se exigências análogas quando um vício é invocado em apoio de um fundamento (v., por exemplo, acórdão do Tribunal de Primeira Instância de 14 de Maio de 1998, *Mo Och Domsjö/Comissão*, T-352/94, *Colect.*, p. II-1989, n.º 333). A fim de garantir a segurança jurídica e uma boa administração da justiça, é necessário, para que um recurso seja admissível, que os elementos essenciais de facto e de direito, em que este se baseia, resultem, pelo menos sumariamente, mas de forma coerente e compreensível, do texto da própria petição (v., por exemplo, acórdão do Tribunal de Primeira Instância de 24 de Fevereiro de 2000, *ADT Projekt/Comissão*, T-145/98, *Colect.*, p. II-387, n.º 66). Embora o texto da petição possa ser alicerçado e completado em pontos específicos por remissões para extractos de documentos anexos à mesma, uma remissão global para outros escritos, mesmo anexos à petição, não pode remediar a falta dos elementos essenciais da argumentação de direito, que, por força das disposições acima recordadas, devem figurar na petição (despacho do Tribunal de Primeira Instância de 21 de Maio de 1999, *Asia Motor France e o./Comissão*, T-154/98, *Colect.*, p. II-1703, n.º 49).

Além disso, não compete ao Tribunal procurar e identificar, nos anexos, a fundamentação e argumentos que poderia considerar constituírem o fundamento do recurso, uma vez que os anexos têm uma função puramente probatória e instrumental (acórdão do Tribunal de Primeira Instância de 7 de Novembro de 1997, Cipeke/Comissão, T-84/96, Colect., p. II-2081, n.º 34).

155 No caso em apreço, as críticas já referidas não foram precisadas, ainda que brevemente, no próprio texto da petição, mas foram objecto de uma remissão global para um anexo. São, por conseguinte, inadmissíveis.

156 No que respeita à admissibilidade da crítica relativa ao apoio operacional directo, apresentada pela primeira vez na réplica, deve recordar-se que resulta das disposições conjugadas dos artigos 44.º, n.º 1, alínea c), e 48.º, n.º 2, do Regulamento de Processo do Tribunal de Primeira Instância que a petição inicial deve indicar o objecto do litígio e conter uma exposição sumária dos fundamentos invocados e que é proibido deduzir novos fundamentos no decurso da instância, a menos que tenham origem em elementos de direito e de facto que se tenham revelado durante o processo. No entanto, um fundamento que constitua a ampliação de um fundamento apresentado anteriormente, directa ou tacitamente, na petição inicial e que apresente umnexo estreito com este, deve ser declarado admissível (v., por exemplo, acórdão do Tribunal de Primeira Instância de 20 de Setembro de 1990, Hanning/Parlamento, T-37/89, Colect., p. II-463, n.º 38). Solução análoga se impõe para uma crítica invocada em apoio de um fundamento.

157 No caso em apreço, a crítica nova, baseada na contestação da vantagem compensatória constituída pelo apoio operacional directo, apresentada, aliás, de forma muito sucinta, não se baseia em elementos novos que se tenham revelado durante o processo. Também não constitui uma ampliação de uma crítica anteriormente enunciada, directa ou tacitamente, na petição inicial e que apresente umnexo estreito com esta.

158 Deve, portanto, ser declarada inadmissível.

159 Do que precede resulta que o fundamento deve ser rejeitado.

B — *Quanto ao fundamento relativo à falta de fundamentação*

Argumentos das partes

160

^a
162 [...]]

Apreciação do Tribunal

163 Deve recordar-se que, contrariamente ao fundamento extraído do erro manifesto de apreciação, que incide sobre a legalidade quanto ao mérito da decisão impugnada e só pode ser examinado pelo juiz comunitário se for invocado pelo recorrente, o fundamento decorrente da falta ou insuficiência de fundamentação cabe na violação de formalidades essenciais, na acepção do artigo 230.º CE, e constitui um fundamento de ordem pública que deve ser suscitado oficiosamente pelo juiz comunitário (acórdão do Tribunal de Justiça de 30 de Março de 2000, VBA/Florimex e o., C-265/97 P, Colect., p. I-2061, n.º 114).

164 A fundamentação exigida pelo artigo 253.º CE deve revelar, de forma clara e inequívoca, o raciocínio da autoridade comunitária, autora do acto impugnado, de modo a permitir aos interessados conhecer as justificações da medida adoptada a fim de defender os seus direitos e ao juiz comunitário exercer a sua fiscalização (acórdão do Tribunal de Justiça de 19 de Setembro de 2000, Alemanha/Comissão, C-156/98, Colect., p. I-6857, n.º 96).

- 165 A exigência de fundamentação deve ser apreciada em função das circunstâncias do caso em apreço, nomeadamente, do conteúdo do acto, da natureza dos fundamentos invocados e do interesse que os destinatários ou outras pessoas a quem o acto diga directa e individualmente respeito possam ter em receber explicações (acórdão do Tribunal de Primeira Instância de 16 de Dezembro de 1999, *Micro Leader Business/Comissão*, T-198/98, Colect., p. II-3989, n.º 40). Não se exige que a fundamentação especifique todos os elementos de facto e de direito pertinentes, na medida em que a questão de saber se a fundamentação de um acto satisfaz as exigências do artigo 253.º CE deve ser analisada à luz não apenas do seu texto, mas também do seu contexto, bem como do conjunto das regras jurídicas que regem a matéria em causa (acórdão *Alemanha/Comissão*, já referido, n.º 97).
- 166 Não se pode exigir, em particular, à Comissão que discuta todos os pontos de facto ou de direito que foram analisados no procedimento administrativo (acórdão do Tribunal de Justiça de 6 de Abril de 1995, *RTE e ITP/Comissão*, C-241/91 P e C-242/91 P, Colect., p. I-743, n.º 99). A Comissão não é obrigada a tomar posição sobre todos os argumentos que os interessados invocam em apoio do seu pedido, mas basta que exponha os factos e as considerações jurídicas que revestem uma importância essencial na economia da decisão (acórdão do Tribunal de Primeira Instância de 30 de Novembro de 2000, *Industrie des poudres sphériques/Comissão*, T-5/97, Colect., p. II-3755, n.º 199).
- 167 No que respeita à pretensa falta de fundamentação da rejeição, no quadro da avaliação do subsídio de renda, das observações do recorrente e do revisor de contas por ele mandatado, apresentadas no decurso do procedimento administrativo, deve notar-se que essas observações têm, em substância, por objecto criticar o recurso ao método do rácio renda/volume de negócios, acolhido pela Comissão, e defender o do rácio renda/lucros líquidos. A esse propósito, basta reconhecer que a Comissão examina, nos considerandos 68 a 72 da decisão impugnada, a pertinência dos comentários de um revisor de contas e de alguns retalhistas vinculados «que consideram que, na prática, as rendas são fixadas por um avaliador com base em 50% do lucro líquido» e que alegam «que a hipótese de a renda se basear numa percentagem do volume de negócios é incorrecta e que,

por conseguinte, também é incorrecto partir do princípio que a renda dos estabelecimentos não vinculados se baseia em 15% do volume de negócios».

- 168 Em resposta a estas observações, a Comissão contestou que o modelo apresentado pelo revisor de contas corresponda, de facto, aos usos no mercado livre. Sublinhou que, se, no quadro das negociações sobre a renda ou a sua eventual revisão, se atende ao resultado futuro, outros elementos, como o posicionamento do estabelecimento no mercado e a gama dos produtos, também são tomados em consideração. Salientou que a renda contratual negociada pelas partes não é automaticamente determinada com base em 50% do lucro líquido, mas pode variar, de facto, entre 40% e 60% do lucro líquido. Reconheceu que o método do rácio renda/volume de negócios apresenta vantagens práticas em relação ao preconizado pelo recorrente. Por fim, observou que, se se efectuar uma comparação dos resultados dos diferentes métodos, não seria anormal verificar que coincidem nos seus resultados.
- 169 Tendo em conta essa fundamentação circunstanciada e mesmo que se abstraia da jurisprudência segundo a qual a Comissão não é obrigada a discutir todos os pontos de facto ou de direito tratados no decurso do procedimento administrativo e que lhe basta expor os factos e as considerações jurídicas que revestem uma importância essencial na economia da decisão, não pode validamente sustentar-se que a Comissão não teve em conta as observações do recorrente e do revisor de contas.
- 170 No que respeita à avaliação do subsídio de renda, o recorrente alega, em primeiro lugar, uma insuficiência da fundamentação no que respeita ao método escolhido para proceder a essa avaliação. A esse propósito, deve recordar-se que a Comissão invocou, no considerando 63 da decisão impugnada, três métodos de avaliação possíveis desse subsídio, que escolheu o método do rácio renda/volume de negócios devido ao facto de esse método ter sido adoptado pelo OFT e que considerou poder basear-se nos trabalhos desse organismo. Em seguida, expôs detalhadamente, nos considerandos 64 a 66 e 73 da decisão impugnada, a forma

como aplicou esse método e justificou, nos considerandos 67 a 72 da decisão impugnada, a escolha do referido método tendo presente a crítica formulada pelos retalhistas arrendatários e baseada na pertinência do método baseado num rácio renda/lucro líquido.

- 171 Nestas circunstâncias, e tendo igualmente em conta o que anteriormente se afirmou a propósito da crítica relativa à falta de tomada em consideração das observações apresentadas pelo recorrente no decurso do procedimento administrativo, que tinham um objecto similar, não se pode validamente sustentar que a Comissão não fundamentou de forma suficiente a sua escolha, para o cálculo do subsídio de renda, do método baseado no rácio renda/volume de negócios, em detrimento do baseado no rácio/lucro líquido.
- 172 O recorrente considera ainda que a Comissão não fundamentou suficientemente, no considerando 65 da decisão impugnada, a sua avaliação da renda de referência dos estabelecimentos vinculadas à Bass em 11,36 % do volume de negócios. Segundo o recorrente, uma fundamentação adequada a esse respeito implicava uma indicação do volume de negócios total dos retalhistas vinculados à Bass, do número total de retalhistas vinculados e do rendimento locativo total proveniente do conjunto dos estabelecimentos vinculados.
- 173 A este propósito, deve salientar-se que a Comissão reconheceu, no considerando 65 da decisão impugnada, que o rácio de 11,36 foi extraído de documentos internos da Bass, elaborados, na sua maior parte, para efeitos da preparação das negociações sobre as rendas ou a sua revisão, a partir de uma amostra de 30 estabelecimentos de bebidas seleccionados pela Comissão. Esta especificou que esses documentos compreendiam estimativas do volume de negócios de cada estabelecimento de bebidas, a partir das quais calculou o rácio médio renda/volume de negócios. Através dessa fundamentação, a Comissão indicou de forma seguramente sumária, mas clara e inequívoca, os critérios com base nos quais a avaliação do rácio de 11,36% foi efectuada. A fundamentação em questão é, portanto, suficiente.

- 174 Na medida em que a crítica, apresentada em apoio do fundamento decorrente de uma falta de fundamentação, visa contestar a exactidão dos fundamentos da decisão impugnada, é desprovida de pertinência. Com efeito, a falta ou a insuficiência de fundamentação constitui um fundamento decorrente da violação de formalidades essenciais, distinto, como tal, do fundamento decorrente da inexactidão dos fundamentos da decisão, cujo controlo releva do exame da procedência dessa decisão (acórdão do Tribunal de Primeira Instância de 8 de Julho de 1999, Vlaamse Televisie Maatschappij/Comissão, T-266/97, Colect., p. II-2329, n.º 144).
- 175 Como nenhuma das críticas apresentadas em apoio do fundamento decorrente de uma falta de fundamentação procede, o fundamento em questão deve ser rejeitado.
- 176 Segue-se que deve ser negado provimento ao recurso na sua totalidade.

Quanto às despesas

- 177 Nos termos do n.º 2 do artigo 87.º do Regulamento de Processo, a parte vencida é condenada nas despesas, se a parte vencedora o tiver requerido. Tendo o recorrente sido vencido, há que condená-lo nas despesas.
- 178 Por força do artigo 87.º, n.º 4, terceiro parágrafo, do Regulamento de Processo, a interveniente suportará as suas próprias despesas.

Pelos fundamentos expostos,

O TRIBUNAL DE PRIMEIRA INSTÂNCIA (Terceira Secção)

decide:

- 1) **É negado provimento ao recurso.**
- 2) **O recorrente suportará as suas próprias despesas, bem como as efectuadas pela Comissão.**
- 3) **A interveniente suportará as suas próprias despesas.**

Azizi

Lenaerts

Jaeger

Proferido em audiência pública no Luxemburgo, em 21 de Março de 2002.

O secretário

O presidente

H. Jung

M. Jaeger

II - 2136

Índice

Factos na origem do litígio	II-2092
Procedimento administrativo	II-2093
Tramitação processual e pedidos das partes	II-2095
Quanto à admissibilidade	II-2097
1. Quanto ao interesse em agir	II-2097
Argumentos das partes	II-2097
Apreciação do Tribunal	II-2097
2. Quanto à legitimidade do recorrente	II-2098
Argumentos das partes	II-2098
Apreciação do Tribunal	II-2098
Quanto ao mérito	II-2101
A — Quanto ao fundamento relativo a erros manifestos de apreciação	II-2101
1. Quanto à insuficiente tomada em consideração do efeito dos contratos-tipo de arrendamento sobre a rentabilidade dos estabelecimentos vinculados à Bass ..	II-2102
Argumentos das partes	II-2103
Apreciação do Tribunal	II-2104
2. Quanto à avaliação do diferencial de preços	II-2110
a) Quanto à definição do diferencial de preços	II-2110
— Argumentos das partes	II-2110
— Apreciação do Tribunal	II-2111
b) Quanto à determinação do grupo de referência	II-2112
— Argumentos das partes	II-2113
— Apreciação do Tribunal	II-2113
3. Quanto ao cálculo do subsídio de renda	II-2114
a) Quanto à crítica extraída da escolha do método do rácio renda/volume de negócios	II-2116
— Argumentos das partes	II-2116
— Apreciação do Tribunal	II-2116

b) Quanto à crítica extraída da avaliação da renda dos estabelecimentos não vinculados em 15% do volume de negócios	II-2118
— Argumentos das partes	II-2118
— Apreciação do Tribunal	II-2118
4. Quanto à avaliação de outras vantagens compensatórias	II-2127
a) Quanto ao argumento de que só as vantagens proporcionadas por força de uma obrigação contratual deviam ter sido tomadas em consideração	II-2128
— Argumentos das partes	II-2128
— Apreciação do Tribunal	II-2128
b) Quanto à apreciação de certas vantagens compensatórias	II-2129
— Argumentos das partes	II-2129
— Apreciação do Tribunal	II-2129
B — Quanto ao fundamento relativo à falta de fundamentação	II-2131
Argumentos das partes	II-2131
Apreciação do Tribunal	II-2131
Quanto às despesas	II-2135