

Processo T-203/01

Manufacture française des pneumatiques Michelin contra Comissão das Comunidades Europeias

«Artigo 82.º CE — Sistemas de descontos — Abuso»

Acórdão do Tribunal de Primeira Instância (Terceira Secção) de 30 de
Setembro de 2003 II-4082

Sumário do acórdão

1. *Concorrência — Posição dominante — Abuso — Conceito — Conceito objectivo que visa os comportamentos susceptíveis de influenciar a estrutura do mercado e que têm por efeito impedir a manutenção ou o desenvolvimento da concorrência — Obrigações que incumbem à empresa dominante — Exercício da concorrência apenas pelos méritos*
(Artigo 82.º CE)

2. *Concorrência — Posição dominante — Abuso — Descontos que têm um efeito de encerramento no mercado — Descontos de fidelidade — Qualificação de prática abusiva*
(Artigo 82.º CE)
3. *Concorrência — Posição dominante — Abuso — Bónus de quantidade — Admissibilidade — Condições — Natureza abusiva do sistema de descontos — Critérios de apreciação*
(Artigo 82.º CE)
4. *Concorrência — Procedimento administrativo — Comunicação das acusações — Conteúdo necessário*
5. *Concorrência — Posição dominante — Abuso — Bónus de quantidade com efeito de fidelização — Desconto, concedido anualmente, representando uma percentagem do volume de negócios total realizado com o cliente durante o ano transacto e que aumenta progressiva e significativamente com o referido volume*
(Artigo 82.º CE)
6. *Concorrência — Procedimento administrativo — Respeito do direito de defesa — Acesso ao processo — Limites — Obrigação de comunicar à empresa em posição dominante a identidade dos seus clientes que colaboraram na instrução — Exclusão*
7. *Concorrência — Procedimento administrativo — Decisão da Comissão que dá como provada uma infracção — Exclusão dos elementos de prova não comunicados às partes — Consequências — Impossibilidade de provar a acusação correspondente com base nesses documentos*
8. *Concorrência — Posição dominante — Abuso — Sistema de descontos deixando grande margem a uma apreciação subjectiva da empresa em posição dominante — Descontos sem justificação económica objectiva*
(Artigo 82.º CE)
9. *Concorrência — Posição dominante — Abuso — Empresa de fabrico de pneumáticos — Contratos que concedem um desconto aos revendedores que recauchutem sistematicamente as carcaças junto desta empresa — Condição que tem o efeito de vendas vinculadas — Admissibilidade à luz do direito nacional — Irrelevância — Primado do direito comunitário*
(Artigo 82.º CE)

10. *Concorrência — Posição dominante — Abuso — Obrigações impostas aos revendedores dos produtos da empresa em posição dominante em contrapartida de vantagens financeiras — Obrigações que têm por objectivo eliminar a concorrência dos outros produtores*
(Artigo 82.º CE)
11. *Concorrência — Posição dominante — Abuso — Obrigações em matéria de informação e de controlos não objectivamente justificadas, impostas aos revendedores dos produtos da empresa em posição dominante em contrapartida de vantagens financeiras — Aplicação do Regulamento n.º 4087/88 permitindo prever obrigações de informação no âmbito dos acordos de franquía — Exclusão*
(Artigo 82.º CE; Regulamento n.º 4087/88 da Comissão, artigo 3.º, n.º 2)
12. *Concorrência — Posição dominante — Abuso — Conceito — Comportamentos que têm por efeito ou por objectivo obstar à manutenção ou ao desenvolvimento da concorrência*
(Artigo 82.º CE)
13. *Concorrência — Coimas — Montante — Determinação — Aumento do nível geral das coimas — Admissibilidade — Condição — Dever de fundamentação — Inexistência*
(Regulamento n.º 17 do Conselho, artigo 15.º, n.º 2; Comunicação 98/C 9/03 da Comissão)
14. *Concorrência — Coimas — Montante — Determinação — Critérios — Coima que pune a exploração abusiva de uma posição dominante — Apreciação da gravidade da infracção — Tomada em consideração da natureza e do objectivo das práticas abusivas e não dos seus efeitos concretos*
(Regulamento n.º 17 do Conselho, artigo 15.º, n.º 2)
15. *Concorrência — Coimas — Pluralidade de infracções — Aplicação de uma coima única — Admissibilidade — Obrigação de a Comissão individualizar os diferentes elementos abusivos — Inexistência*
(Regulamento n.º 17 do Conselho, artigo 15.º, n.º 2)
16. *Concorrência — Coimas — Montante — Determinação — Critérios — Duração da infracção — Tomada em consideração da duração enquanto tal, independentemente das suas consequências sobre o prejuízo causado — Admissibilidade*
(Regulamento n.º 17 do Conselho, artigo 15.º, n.º 2)

17. *Concorrência — Coimas — Montante — Determinação — Critérios — Gravidade das infracções — Circunstâncias agravantes — Reincidência — Conceito (Comunicação 98/C 9/03 da Comissão)*
18. *Concorrência — Coimas — Montante — Determinação — Critérios — Gravidade das infracções — Circunstâncias agravantes — Reincidência — Infracções similares cometidas sucessivamente por duas filiais de uma mesma sociedade-mãe*
19. *Concorrência — Coimas — Montante — Determinação — Critérios — Gravidade das infracções — Circunstâncias agravantes — Aumento das taxas de majoração anteriormente aplicadas devido a reincidência — Diminuição das taxas de redução anteriormente aplicadas no caso de determinadas circunstâncias atenuantes — Admissibilidade (Regulamento n.º 17 do Conselho, artigo 15.º, n.º 2; Comunicação 98/C 9/03 da Comissão)*

1. O conceito de exploração abusiva é um conceito objectivo que visa os comportamentos de uma empresa em posição dominante susceptíveis de influenciar a estrutura de um mercado, no qual, precisamente em consequência da presença da empresa em questão, o grau de concorrência já está enfraquecido e que têm por efeito impedir, através do recurso a mecanismos diferentes dos que regulam a concorrência normal de produtos ou de serviços com base nas prestações dos operadores económicos, a manutenção do grau de concorrência ainda existente no mercado ou o desenvolvimento dessa concorrência. Daqui decorre que qualquer concorrência pelos preços não é automaticamente legítima e que uma empresa em posição dominante não pode, assim, recorrer a outros meios que não os que resultem de uma concorrência pelo mérito.

não implica por si mesma qualquer censura em relação à empresa em causa, impõe-lhe porém, independentemente das causas dessa posição, a responsabilidade especial de não atentar, pelo seu comportamento, contra uma concorrência efectiva e não falseada no mercado comum. Do mesmo modo, se a existência de uma posição dominante não priva uma empresa nessa posição do direito de preservar os seus interesses comerciais próprios quando estes estiverem ameaçados, e se essa empresa tem a faculdade, em termos razoáveis, de praticar os actos que julgue adequados à protecção dos seus interesses, esses comportamentos já não são, porém, admissíveis quando têm como objectivo reforçar essa posição dominante e abusar dela.

Por conseguinte, se a verificação da existência de uma posição dominante

(cf. n.ºs 54, 55, 97)

2. Um sistema de descontos que tem um efeito de encerramento no mercado será considerado contrário ao artigo 82.º CE se for aplicado por uma empresa em posição dominante.

É esse o caso de um desconto de fidelidade concedido por uma empresa em posição dominante aos seus clientes como contrapartida de um compromisso de se abastecerem exclusivamente ou quase exclusivamente na mesma. Com efeito, tal desconto, mesmo no caso de não ser discriminatório, tende a impedir, através da concessão de vantagens económicas, o abastecimento desses clientes nos produtores concorrentes da empresa em posição dominante.

(cf. n.ºs 56, 57, 65)

3. Os sistemas de bónus de quantidade aplicados por uma empresa em posição dominante, ligados apenas ao volume de compras efectuado na mesma, não têm o efeito de encerramento no mercado proibido pelo artigo 82.º CE. Com efeito, se o aumento da quantidade fornecida pela referida empresa se traduzir num custo inferior para esta, tal empresa tem o direito de fazer beneficiar os seus clientes dessa redução através de uma tarifa mais favorável.

De onde resulta que um sistema de descontos quantitativos cuja taxa de redução aumente em função do volume comprado à empresa em posição dominante não viola o artigo 82.º CE, a não ser que os critérios e as modalidades de concessão dos descontos demonstrem que o sistema não assenta numa contrapartida economicamente justificada, tendendo antes, tal como no caso de um desconto de fidelização e de objetivo, a impedir o abastecimento dos clientes na concorrência.

Para apreciar o eventual carácter abusivo de um sistema de bónus de quantidade, devem-se, portanto, analisar todas as circunstâncias, nomeadamente os critérios e as modalidades da concessão de descontos e apurar se esses descontos tendem, através de uma vantagem que não assenta em qualquer prestação económica que a justifique, a suprimir ou restringir a possibilidade de o comprador escolher as suas fontes de abastecimento, impedir o acesso ao mercado dos concorrentes, aplicar a parceiros comerciais condições desiguais para prestações equivalentes ou reforçar a posição dominante através de uma concorrência falseada.

(cf. n.ºs 58-60, 62)

4. A comunicação de acusações deve conter uma exposição das acusações

redigida em termos suficientemente claros, ainda que sucintos, para permitir que os interessados tomem efectivamente conhecimento do comportamento que lhes é imputado pela Comissão. Só com esta condição é que a comunicação de acusações pode desempenhar a sua função, nos termos dos regulamentos comunitários, que é fornecer às empresas e às associações de empresas todos os elementos de informação necessários para lhes permitir defenderem-se efectivamente antes de a Comissão tomar uma decisão definitiva.

(cf. n.º 77)

5. Um sistema de bónus de quantidade, aplicado por um fornecedor aos seus clientes, que contém uma variação significativa das taxas de descontos entre os escalões inferiores e os superiores, caracterizado por um período de referência de um ano e por uma determinação do desconto com base no volume de negócios total realizado ao longo do período de referência, apresenta as características de um sistema de descontos de fidelidade na medida em que constitui um forte incentivo ao abastecimento junto desse fornecedor.

(cf. n.º 95)

6. No âmbito de um procedimento que visa determinar o abuso de uma posição dominante, a Comissão está obrigada a tomar em conta o risco de a empresa em causa adoptar medidas de retorsão contra os seus clientes que colaboraram na instrução. Perante este risco, a Comissão pode não lhe comunicar a identidade das empresas e comunicar-lhe unicamente um quadro reproduzindo anonimamente as respostas aos pedidos de informações que lhes tinha enviado. Assim, ao elaborar, no âmbito do procedimento administrativo, uma versão não confidencial destas respostas, a Comissão respeita, por um lado, a exigência de proteger as informações confidenciais e, por outro, o direito de o destinatário de uma comunicação de acusações aceder à totalidade do processo.

(cf. n.ºs 124, 125)

7. Devem ser eliminados enquanto meios de prova de uma infracção às regras da concorrência os documentos usados pela Comissão contra a empresa em causa sem que esta tenha disposto dos mesmos no decurso do procedimento administrativo. Esta eliminação conduz à anulação da decisão que declara verificada a infracção na medida em

que diz respeito a uma acusação que só pode ser provada por referência a estes mesmos documentos.

(cf. n.º 129)

8. A concessão de um desconto por uma empresa em posição dominante não deve ser considerada abusiva, na acepção do artigo 82.º CE, quando assente numa justificação económica objectiva. Daqui resulta que um sistema de descontos aplicado por uma empresa em posição dominante, que lhe deixa uma margem de apreciação não negligenciável e discricionária no que respeita à possibilidade de os seus clientes beneficiarem do mesmo, deve considerar-se inequitativa e constitui uma exploração abusiva na acepção do artigo 82.º CE. Com efeito, devido à apreciação subjectiva dos critérios que dão direito ao desconto, os clientes encontram-se numa situação de insegurança ao não poderem prever com exactidão a taxa do desconto de que podem beneficiar.

(cf. n.ºs 140, 141)

9. O facto de uma empresa de fabrico de pneumáticos em posição dominante no mercado conceder uma remuneração

aos revendedores dos seus produtos se eles se comprometerem a nela recauchutarem sistematicamente as carcaças dos seus pneumáticos constitui uma exploração abusiva na acepção do artigo 82.º CE. Com efeito, através desta remuneração, a empresa em posição dominante utiliza o seu peso económico no mercado dos pneumáticos, em geral, e no mercado do pneu novo, em especial, como uma alavanca para garantir ser escolhida como recauchutadora pelos revendedores. Impõe portanto uma condição que tem o efeito de vendas vinculadas, proibido pelo artigo 82.º CE.

A este respeito, é irrelevante que tal condição esteja de acordo com o direito nacional aplicável, dado o primado do direito comunitário na matéria e o efeito directo reconhecido às disposições do artigo 82.º CE.

(cf. n.ºs 163, 166)

10. Constitui uma exploração abusiva na acepção do artigo 82.º CE o facto de uma empresa em posição dominante se comprometer a participar no esforço financeiro dos revendedores dos seus produtos, exigindo, em contrapartida, destas empresas que concedam destaque aos produtos com a sua marca, que não desviem a procura espontânea dos seus produtos e que mantenham exis-

tências suficientes para responderem imediatamente a esta procura. Com efeito, todas estas condições visam eliminar directamente a concorrência de outros produtores, consolidando a posição dominante da empresa no mercado.

(cf. n.ºs 208, 210)

Além disso, tais obrigações de informação ultrapassam em muito as que podem ser impostas no âmbito de um acordo de franquia nos termos do Regulamento n.º 4087/88, e nomeadamente do seu artigo 3.º, n.º 2, que, seja como for, cai no âmbito de aplicação do artigo 81.º, n.º 1, CE e não é portanto pertinente no âmbito da apreciação, na perspectiva do artigo 82.º CE, das obrigações impostas por uma empresa em posição dominante aos seus próprios clientes.

11. As obrigações que uma empresa em posição dominante impõe aos revendedores dos seus produtos, como contrapartida da participação no seu esforço financeiro, de lhe comunicarem várias informações, como balanços, estatísticas sobre o volume de negócios e prestações de serviços e informações sobre os accionistas e de lhe permitirem efectuar uma auditoria dos pontos de venda a fim de assegurar o respeito dos eixos de progresso acordados com os mesmos revendedores, constituem uma exploração abusiva se não forem objectivamente justificadas.

(cf. n.ºs 21, 215-217, 219)

Em especial, estas obrigações devem ser consideradas abusivas se traduzirem a vontade de a empresa em posição dominante controlar o mais rigorosamente possível a distribuição dos seus produtos, obter informações sobre o mercado que não são públicas e que são preciosas para a condução da sua própria estratégia comercial, bem como aumentar a dependência dos revendedores em relação a ela.

12. Para efeitos de demonstração de uma violação do artigo 82.º CE, basta demonstrar que o comportamento abusivo da empresa em posição dominante tende a restringir a concorrência ou, por outras palavras, que o mesmo é passível ou susceptível de ter tal efeito. De onde resulta que, para efeitos de aplicação do referido artigo, a demonstração do objectivo e do efeito anti-concorrencial de um comportamento abusivo se confundem. Efectivamente, se se demonstrar que o objectivo prosseguido pelo comportamento de uma empresa em posição dominante é restringir a concorrência, este comportamento é também susceptível de ter tal efeito. Por conseguinte, quando uma empresa utiliza práticas cujo objectivo

é restringir a concorrência, o facto de o resultado esperado não ter sido alcançado não basta para afastar a aplicação do artigo 82.º CE.

(cf. n.ºs 239, 241, 245)

13. O facto de a Comissão ter aplicado, no passado, coimas de um certo nível e aplicado uma certa taxa de majoração em função da duração da infracção não pode privá-la da possibilidade de elevar esse nível bem como essa taxa de majoração, nos limites indicados no Regulamento n.º 17 e nas orientações que adoptou para o cálculo do montante das coimas aplicadas por força do n.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17 e do n.º 5 do artigo 65.º do Tratado CECA, se isso se revelar necessário para garantir a aplicação da política comunitária da concorrência. Pode, nomeadamente, aumentar o nível das coimas para reforçar o seu efeito dissuasor.

A prática decisória anterior da Comissão não serve, portanto, de quadro jurídico para determinar o montante das coimas em matéria de concorrência, dado que este é, unicamente,

definido pelo Regulamento n.º 17 e pelas referidas orientações.

Nestas condições, a Comissão também não é obrigada a fundamentar, numa decisão que aplica uma coima por infracção às regras de concorrência, as razões pelas quais o montante de partida escolhido para o cálculo da coima não é idêntico ao fixado numa decisão anterior declarando verificada a mesma infracção por parte de outra empresa.

(cf. n.ºs 254, 255, 277)

14. Para efeitos da fixação do montante da coima aplicada pela exploração abusiva de uma posição dominante, a Comissão tem o direito de determinar a gravidade dessa infracção por referência unicamente à sua natureza e ao seu objectivo, sem ter em conta os efeitos concretos das práticas abusivas, podendo os primeiros ter mais importância a este respeito do que os segundos. Em especial, a Comissão não está obrigada a proceder ao exame da evolução das quotas de mercado e dos preços de venda da empresa em causa.

(cf. n.ºs 258, 259)

15. Numa decisão que declara verificadas várias infracções às regras de concorrência por parte da mesma empresa, a Comissão pode aplicar uma coima única à pluralidade das mesmas, podendo assim a coima única abranger, de forma global, todas as infracções que cobrem um período determinado. A este respeito, a Comissão não tem de individualizar, nos fundamentos da decisão, o modo como tomou em conta cada um dos elementos abusivos imputados para fins de fixação da coima.

(cf. n.ºs 265, 267)

16. O aumento da coima aplicada pela Comissão para punir uma infracção às regras de concorrência em função da sua duração não se limita à hipótese em que exista uma relação directa entre a duração e um prejuízo acrescido causado aos objectivos comunitários visados pelas referidas regras.

(cf. n.º 278)

17. O conceito de reincidência que figura nas orientações da Comissão para o cálculo do montante das coimas aplicadas por força do n.º 2 do artigo 15.º

do Regulamento n.º 17 e do n.º 5 do artigo 65.º do Tratado CECA a título de circunstâncias agravantes deve ser entendido como visando os casos em que uma mesma empresa, após ter sido punida por uma infracção, comete uma nova similar.

(cf. n.º 284)

18. Uma vez que o direito comunitário da concorrência reconhece que sociedades diferentes pertencentes a um mesmo grupo constituem uma entidade económica e, portanto, uma empresa na acepção dos artigos 81.º CE e 82.º CE se as sociedades em causa não determinarem de forma autónoma o seu comportamento no mercado, tendo por consequência que a Comissão pode impor uma coima à sociedade-mãe por práticas de sociedades do grupo, aquela instituição pode considerar acertadamente estar perante uma situação de reincidência quando uma das filiais da sociedade-mãe comete uma infracção do mesmo tipo pela qual tinha sido já punida uma outra.

(cf. n.º 290)

19. O facto de a Comissão ter aplicado, no passado, perante circunstâncias agra-

vantes, como a reincidência, uma certa taxa de majoração das coimas não pode privá-la do poder de aumentar estas taxas, nos limites indicados no Regulamento n.º 17 e nas orientações que adoptou para o cálculo do montante das coimas aplicadas por força do n.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17 e do n.º 5 do artigo 65.º do Tratado CECA, se tal se revelar necessário para garantir a execução da política comunitária da concorrência. Efectivamente, por um lado, a prática decisória anterior da Comissão não serve de quadro jurídico para determinar o montante das coimas em matéria de concorrência, sendo este, unicamente, definido pelo Regulamento n.º 17 e pelas orientações, e, por outro, a Comissão deve, a fim de determinar o montante da coima, velar pelo carácter dissuasor da sua acção. Em especial, nos casos de reincidência, um aumento

considerável do montante de base da coima é justificado, quando a reincidência constitua a prova de que a sanção anteriormente aplicada não foi suficientemente dissuasora.

De igual modo, o facto de a Comissão ter considerado, na sua prática decisória anterior, que certos comportamentos constituíam circunstâncias atenuantes, dando lugar a uma redução significativa da coima ou ao arquivamento do processo, não implica que seja obrigada a fazer sempre a mesma apreciação sobre esses comportamentos.

(cf. n.ºs 292, 293, 298)