

ACÓRDÃO DO TRIBUNAL DE PRIMEIRA INSTÂNCIA (Primeira Secção)  
10 de Março de 1992 \*

## Sumário

Os factos que estão na origem do recurso .....	II-1409
A tramitação processual .....	II-1426
Os pedidos das partes .....	II-1431
Quanto às acusações invocadas pela SIV relativas ao processo e à fundamentação da decisão .....	II-1434
A — Argumentos da SIV .....	II-1434
B — Argumentos da Comissão .....	II-1436
C — Apreciação do Tribunal .....	II-1438
Quanto ao mérito .....	II-1439
A — Quanto à apreciação do mercado .....	II-1444
1. O acto impugnado .....	II-1444
a) O produto .....	II-1445
b) A oferta .....	II-1445
c) A procura .....	II-1447
2. Os argumentos das recorrentes .....	II-1448
a) O argumento de princípio .....	II-1448
b) Os argumentos sobre o produto .....	II-1449
c) Os argumentos sobre a oferta .....	II-1453
d) Os argumentos sobre a procura .....	II-1457
3. Os argumentos da Comissão .....	II-1461
4. Apreciação do Tribunal .....	II-1463
a) Quanto à evolução do mercado italiano .....	II-1464
b) Quanto à capacidade da oferta em relação à procura .....	II-1465
c) Quanto à parte do mercado não auto dos três produtores .....	II-1466

\* Línguas dos processos: T-68/89: italiano; T-77/89: francês; T-78/89: inglês.

B — Quanto às verificações de facto e às provas .....	II-1467
1. O comportamento das empresas no sector não auto .....	II-1468
a) A identidade dos preços .....	II-1468
b) A identidade dos descontos .....	II-1476
c) A identidade dos clientes mais importantes classificados em categorias ou níveis .....	II-1479
d) Os elementos de concertação entre os produtores .....	II-1482
e) As relações entre os produtores e os grossistas .....	II-1492
2. O comportamento das empresas no mercado automóvel .....	II-1501
a) Os acordos e as práticas concertadas relativas ao grupo Fiat .....	II-1501
b) Os acordos e as práticas concertadas relativas ao grupo Piaggio .....	II-1521
3. As permutas de vidro .....	II-1524
C — Quanto à apreciação jurídica .....	II-1533
1. Quanto à aplicação do artigo 85.º do Tratado .....	II-1533
a) No que respeita ao mercado não automóvel .....	II-1536
b) No que respeita ao mercado automóvel .....	II-1540
i) Relativamente ao grupo Fiat .....	II-1540
ii) Relativamente ao grupo Piaggio .....	II-1541
c) No que respeita às permutas de vidro .....	II-1541
2. Quanto à aplicação do artigo 86.º do Tratado .....	II-1540
a) Os argumentos das partes .....	II-1542
b) Apreciação do Tribunal .....	II-1547
Quanto às multas .....	II-1551
Quanto às despesas .....	II-1552

Nos processos T-68/89,

**Società Italiana Vetro SpA**, sociedade de direito italiano com sede em San Salvo (Itália), patrocinada por Luigi Citarella, advogado no foro de Roma, e Crisanto Mandrioli, advogado no foro de Milão, com domicílio escolhido no Luxemburgo no escritório do advogado Ernest Arendt, 4, avenue Marie-Thérèse,

T-77/89,

**Fabbrica Pisana SpA**, sociedade de direito italiano com sede em Milão (Itália), patrocinada por Pierre van Ommeslaghe e Bernard van de Walle de Ghelcke, advogados no foro de Bruxelas, com domicílio escolhido no Luxemburgo no escritório do advogado Jean-Claude Wolter, 8, rue Zithe,

e T-78/89,

**PPG Vernante Pennitalia SpA (anteriormente Vernante Pennitalia Spa)**, sociedade de direito italiano com sede em Génova (Itália), patrocinada por Gianni Manca e A. J. Manca Graziadei, advogados no foro de Roma, e por Michel Waelbroeck e Alexandre Vandencastele, advogados no foro de Bruxelas, com domicílio escolhido no Luxemburgo no escritório do advogado Ernest Arendt, 4, avenue Marie-Thérèse,

recorrentes,

apoiadas por

**Reino Unido da Grã-Bretanha e da Irlanda do Norte**, representado por J. E. Collins, membro do Treasury Solicitor's Department, na qualidade de agente, assistido por Stephen Richards, barrister of Gray's Inn, com domicílio escolhido no Luxemburgo na Embaixada do Reino Unido, 14, boulevard Roosevelt, no que respeita aos pedidos das recorrentes que incidem sobre a aplicação do artigo 86.º do Tratado CEE,

interveniente,

contra

**Comissão das Comunidades Europeias**, representada por Enrico Traversa, Julian Currall e, no decurso da fase escrita do processo, Hendrik van Lier, membros do

Serviço Jurídico, na qualidade de agentes, assistidos por Alberto Dal Ferro, advogado no foro de Vicence, e Hervé Lehman, advogado no foro de Paris, com domicílio escolhido no Luxemburgo no gabinete de Roberto Hayder, representante do Serviço Jurídico, Centre Wagner, Kirchberg,

recorrida,

apoiada por

**Reino Unido da Grã-Bretanha e da Irlanda do Norte**, representado por J. E. Collins, membro do Treasury Solicitor's Department, na qualidade de agente, assistido por Stephen Richards, barrister of Gray's Inn, com domicílio escolhido no Luxemburgo na Embaixada do Reino Unido, 14, boulevard Roosevelt, no que respeita aos pedidos da Comissão sobre a aplicação do artigo 85.º do Tratado CEE,

interveniente,

que tem por objecto a anulação da Decisão 89/93/CEE da Comissão, de 7 de Dezembro de 1988, relativa a um processo de aplicação dos artigos 85.º e 86.º do Tratado CEE (IV/31.906-Vidro plano, JO L 33, p. 44),

#### O TRIBUNAL DE PRIMEIRA INSTÂNCIA (Primeira Secção),

composto por: D. A. O. Edward, presidente, R. García-Valdecasas, K. Lenaerts, H. Kirschner e R. Schintgen, juízes,

secretário: H. Jung

vista a tramitação processual e na sequência da audiência dos dias 12, 13, 14 e 15 de Novembro de 1991,

profere o presente

## Acórdão

## Os factos que estão na origem do recurso

- 1 O presente processo é relativo a uma decisão da recorrida, a Comissão das Comunidades Europeias (a seguir, respectivamente, «decisão» e «Comissão»), que aplicou uma multa às três recorrentes, produtoras italianas de vidro plano, por terem violado o artigo 85.º, n.º 1, do Tratado CEE; e que declarou verificada uma infracção, por elas cometida, ao artigo 86.º do referido Tratado. As três sociedades destinatárias da decisão são: em primeiro lugar, a Società Italiana Vetro (a seguir «SIV»), cujo accionista maioritário é a Entè Finanziamento Industria Manifatturiera (a seguir «EFIM»); em segundo lugar, a Fabbrica Pisana SpA (a seguir «FP»), filial do grupo industrial Saint-Gobain (a seguir «SG»); e, em terceiro lugar, a Vernante Pennitalia (a seguir «VP»), filial do grupo PPG-Industries Inc. de Pittsburg (a seguir «PPG»).
- 2 Na decisão (ponto 2), o produto em causa é definido como sendo o «vidro plano em todas as suas variedades». Distinguem-se três tipos de vidro plano — o vidro estirado, o vidro vazado e, o mais importante, o cristal. Precisa-se que, actualmente, 90 % do vidro plano é fabricado por um processo dito *float*, meio de produção moderno que necessita, para cada linha de produção, de um investimento de cerca de uma centena de milhões de ecus.
- 3 Dentro do sector do vidro plano em geral, a Comissão distingue dois mercados (ponto 5): por um lado, o mercado do vidro destinado às indústrias dos transportes e, nomeadamente, à do automóvel (a seguir «mercado auto»); por outro, o mercado do vidro destinado às outras indústrias e, nomeadamente, às da construção e do mobiliário (a seguir «mercado não auto»). No mercado auto, os construtores de automóveis são directamente abastecidos pelos produtores de vidro, que transformam, eles próprios, o vidro plano, de modo a responder às necessidades dos fabricantes. No mercado não auto, o vidro plano pode ser utilizado sem transformação (como vidro para janelas, por exemplo) ou transformado. Neste último sector, os utilizadores podem ser abastecidos quer directamente pelos produtores quer indirectamente pelos grossistas, pelos grossistas-transformadores ou por empresas transformadoras independentes.

- 4 Em 28 de Setembro de 1981, a Comissão dirigiu às FP, SIV e VP, a uma associação de empresas italianas especializadas na venda por grosso de vidro plano e aos membros de duas associações análogas já dissolvidas, uma decisão (81/881/CEE, JO L 326, p. 32, a seguir «decisão de 1981») que declara verificada uma infracção, por parte deles, às disposições do referido n.º 1 do artigo 85.º Em primeiro lugar, a Comissão acusava as associações de grossistas de terem adoptado, nos seus estatutos, regulamentos de aplicação e decisões, cláusulas relativas:

- à obrigação de os membros comprarem por intermédio das associações;
- à proibição de os membros importarem, e à obrigação de repartirem os produtos eventualmente importados após autorização prévia da associação, dos países de comércio de Estado;
- à adopção e ao cumprimento de uma lista comum de preços.

Em segundo lugar, a Comissão acusava os produtores e os grossistas de terem celebrado acordos relativos:

- ao estabelecimento de quotas de venda;
- à concessão de um desconto diferenciado;
- ao controlo da actividade dos membros das associações.

A decisão de 1981 tornou-se definitiva.

- 5 No mês de Março de 1986, a sociedade Industria Vetraria Alfonso Cobelli (a seguir «Cobelli»), com sede em Reggio Calabria e tendo por actividade o comércio por grosso de vidro, intentou uma acção no tribunal dessa comarca contra as sociedades FP e SIV, acusando-as de terem contribuído para a sua ruína através de um comportamento que considerava desleal e constitutivo de um abuso de posição dominante. Em especial, a Cobelli acusava-as de um «acordo tácito», implicando também a VP, «destinado a manter a estabilidade do mercado pela adopção de tabelas de preços para a venda dos seus produtos». Em 25 de Junho de 1986, o advogado da VP endereçou à Cobelli uma carta sustentando a inexactidão desta alegação, na parte em que se referia à VP. Em 15 de Julho de 1986, o advogado da Cobelli respondeu-lhe exprimindo o seu «espanto, já que a Industria Vetraria Cobelli e o seu proprietário nunca puseram em dúvida a atitude correcta e a disponibilidade que a Vernante Pennitalia mostrara para com eles».
  
- 6 No decurso dos meses de Julho e Outubro de 1986, a Comissão, actuando ao abrigo do n.º 2 do artigo 14.º do Regulamento n.º 17 do Conselho, de 6 de Fevereiro de 1962, primeiro regulamento de execução dos artigos 85.º e 86.º do Tratado (JO 1962, 13, p. 204; EE 08 F1 p. 22; a seguir «Regulamento n.º 17»), procedeu a averiguações junto, por um lado, da FP, da SIV e da VP e, por outro, junto de uma empresa especializada na venda por grosso de vidro plano, a Socover SpA (a seguir «Socover»), que tinha sido um dos destinatários da decisão de 1981.
  
- 7 Por requerimento de 31 de Outubro de 1986, registado na Comissão em 6 de Novembro de 1986, Alfonso Cobelli, proprietário da empresa Cobelli, apresentou uma queixa à Comissão, ao abrigo do artigo 3.º do Regulamento n.º 17, pedindo a declaração de que a SIV, a FP e a VP haviam agido com infracção às regras de concorrência. Segundo a Cobelli, de há muito que existia um acordo entre os três produtores «destinado a controlar e estabilizar o mercado e a eliminar qualquer forma de concorrência recíproca, por meio da adopção de listas de preços convenionados para a venda dos seus produtos; estas listas, que estabeleciam não apenas preços idênticos para categorias homogêneas de produtos, mas também condições idênticas de venda e de modalidades de pagamento, dividiam a clientela em grupos, diferenciados pela importância comercial, com base no volume de negócios e no domínio de actividade, aplicando a cada grupo um preço de venda diferente por meio de uma 'gama de descontos' com uma diferença prevista de cerca de 9 % entre o primeiro grupo e o último». Seguidamente, a Cobelli acusava a FP e a SIV (mas não a VP) de terem aplicado, desde cerca de 1982, uma «estratégia comercial destinada a adquirir o controlo integral não apenas da produção mas também da distribuição do vidro, excluindo do mercado a maior parte dos grossistas-distribuidores actuais».

- 8 Nos dias 13, 14 e 15 de Janeiro de 1987, actuando ao abrigo do artigo 14.º, n.º 3, do Regulamento n.º 17, a Comissão procedeu a novas diligências de instrução na FP, na SIV e na VP.
- 9 Por carta de 20 de Fevereiro de 1987, a VP apresentou à Direcção-Geral da Concorrência da Comissão (a seguir «DG IV») as suas observações sobre a queixa da Cobelli, de que tinha acabado de tomar conhecimento, invocando nomeadamente, em sua defesa, o desmentido que lhe tinha sido dirigido pelo advogado da Cobelli em 15 de Julho de 1986.
- 10 Em 3 de Abril de 1987, a Cobelli dirigiu à DG IV um memorando, registado na Comissão a 10 do mesmo mês, em resposta às observações apresentadas pelas FP, SIV e VP na sequência da comunicação da sua queixa. Neste memorando, a Cobelli sustenta que a FP, a SIV e, «também nalgumas ocasiões», a VP, participaram em reuniões periódicas com os grossistas, «por vezes sob a égide de associações sectoriais, por vezes por iniciativa directa dos fabricantes», e que os três produtores:

«se apresentavam constantemente com posições perfeitamente uníssonas face aos pedidos dos distribuidores: as listas de produtos comercializados, sempre absolutamente idênticas, publicadas simultaneamente, ou quase, pelas três empresas, eram enviadas aos próprios distribuidores antes de serem exibidas nessas reuniões, sem que, todavia, houvesse a menor possibilidade de as discutir... de cada vez que, pelo contrário, (os outros participantes) tentavam influenciar as decisões dos fabricantes ou propor acordos que tivessem em conta as suas próprias exigências comerciais, os fabricantes opunham uma 'frente comum'...

A título de simples exemplo, pode citar-se algumas das numerosas reuniões ocorridas entre 1984 e 1986 a que o abaixo assinado, na sua maior parte, assistiu: em 19 de Março de 1984, em Nápoles, por iniciativa da SIV, nas instalações da Barbato; em 10 de Outubro e em 31 de Outubro de 1984, em Roma, no hotel Sheraton; em 19 de Outubro de 1984, em Caserta, nas instalações da Fontana; em 31 de Outubro de 1984, outra reunião em Bolonha, nas instalações da VIC SpA; soube-se que tinham tido lugar importantes reuniões, em 28 de Fevereiro e em 2 de Março de



1985, entre os directores comerciais das três empresas; em 2 de Maio de 1985, em Roma, no hotel Sheraton; em 18 de Fevereiro de 1986, na Catânia, unicamente entre Tortorici, Donato, Fontana, Milletti (FP), Baldi (SIV) e Bilotta de Callipo Vetro. As reuniões foram, naturalmente, ainda mais numerosas do que as referidas, que ocorrem imediatamente ao espírito do abaixo assinado, e continuam, além disso, a manter-se até hoje, apenas sucedendo que o abaixo assinado delas está rigorosamente excluído por ter ousado tomar iniciativas face aos fabricantes!

Em abono do que acaba de ser dito e como prova da existência, entre os fabricantes, de acordos precisos, destinados a unificar os preços e as condições de venda, basta examinar as facturas anexas, que apresentam, nas mesmas datas e para os mesmos produtos, preços absolutamente idênticos...»

Após ter longamente comentado o comportamento da FP e da SIV, a Cobelli faz seguidamente uma reserva expressa a propósito da VP:

«que tomou certamente parte nos acordos com os outros fabricantes, no que respeita às listas e aos descontos concordantes, mas que, de qualquer modo, sempre serenamente manteve, nomeadamente face ao abaixo assinado, um comportamento comercial absolutamente correcto, e que nunca foi responsável por abusos ou acordos debaixo da mesa destinados a favorecer um operador em detrimento dos outros...»

- 11 Em 15 de Outubro de 1987, a Comissão decidiu iniciar o procedimento previsto no n.º 1 do artigo 3.º do Regulamento n.º 17. Em 28 de Outubro de 1987, dirigiu à FP, à SIV e à VP a comunicação escrita das acusações, prevista no n.º 1 do artigo 19.º do referido regulamento e no n.º 1 do artigo 2.º do Regulamento n.º 99/63/CEE da Comissão, de 25 de Julho de 1963, relativo às audições referidas nos n.os 1 e 2 do artigo 19.º do Regulamento n.º 17 do Conselho (JO 1963, 127, p. 2268; EE 08 F1 p. 62; a seguir «Regulamento n.º 99/63»). Esta comunicação acusava as empresas destinatárias de terem agido com infracção dos artigos 85.º e 86.º do Tratado CEE, tanto no sector auto, em relação às empresas italianas Fiat e Piaggio, como no sector não auto. A FP, a SIV e a VP responderam por escrito a esta comunicação.

- 12 Em 9 e 10 de Março de 1988, decorreram as audições previstas nos n.ºs 1 e 2 do artigo 19.º do Regulamento n.º 17, e nos artigos 7.º, 8.º e 9.º do Regulamento n.º 99/63. Estiveram representadas e foram ouvidas a FP, a SIV, a VP e a Cobelli. O projecto de acta das audições, acompanhado da documentação útil, foi transmitido aos membros do comité consultivo em matéria de acordos e de posições dominantes. Foi enviado às empresas em 25 de Agosto de 1988. A acta definitiva, incluindo as correcções, complementos e supressões de textos solicitados pelas empresas, foi-lhes posteriormente enviada.
- 13 Resulta da acta referida que, chamado a precisar, pelo representante da República Portuguesa, se a Comissão tomara contacto com a Fiat, um dos funcionários da DG IV respondeu:

«A Comissão reserva essa resposta para mais tarde.»

Tendo o representante da República Italiana insistido no sentido de saber se a Comissão efectuara averiguações na Fiat, o mesmo funcionário respondeu:

«Nada tenho a acrescentar ao que disse anteriormente.»

Resulta igualmente da acta que, chamado a precisar quais as reuniões a que, segundo ele, a VP tinha assistido, o Sr. Cobelli referiu uma única reunião, em Tropea, em 1986, e que, no caso, se tratou de uma festa de vidreiros na qual participaram quinhentas pessoas, incluindo famílias.

- 14 No termo desse processo, a Comissão tomou a decisão litigiosa de 7 de Dezembro de 1988. A decisão articula-se em duas partes, consagradas, respectivamente, à exposição dos factos (pontos 1 a 58, a seguir «matéria de facto») e à apreciação jurídica (pontos 59 a 84, a seguir «matéria de direito»), seguidas da parte decisória. No essencial, a decisão retoma o conteúdo da comunicação das acusações.

- 15 Na parte sobre a matéria de facto, a decisão examina, para começar, o mercado do vidro plano do ponto de vista, sucessivamente, do produto, da oferta e da procura. Seguidamente, examina o comportamento das empresas face, em primeiro lugar, ao sector não auto, em segundo lugar, ao sector auto e, em terceiro lugar, às transacções de vidro entre elas.
- 16 No que respeita ao sector não auto, a decisão estuda o comportamento de que as empresas são acusadas sob cinco rubricas que respeitam, respectivamente:
- à identidade dos preços;
  - à identidade dos descontos;
  - à idêntica classificação dos clientes mais importantes;
  - aos elementos de concertação entre os produtores; e
  - às relações entre os produtores e os grossistas.
- 17 A decisão constata que «os três produtores italianos comunicaram, em datas próximas e por vezes nos mesmos dias... preços idênticos à sua clientela italiana» (ponto 18), que «foram aplicados descontos idênticos aos preços em função das categorias ou dos níveis em que os clientes foram classificados» (ponto 20) e que «os clientes mais importantes... foram classificados na mesma categoria ou nível quando se abasteceram junto de um ou de outro produtor (e isto em função) do volume de compra global de cada cliente junto do conjunto dos produtores» (ponto 22). Seguidamente, declara que «a igualdade dos preços e das escalas de descontos, bem como da uniformidade da classificação dos clientes mais importante em categorias ou níveis, resulta de acordos entre os produtores realizados directamente no decurso de encontros, de reuniões ou de contactos ou por inter-

médio do porta-voz dos clientes mais importantes (Socover)» (ponto 24). Seguem-se as «provas documentais destes acordos» (pontos 25 a 32). A decisão constata ainda que «as transacções de produtos entre os três fabricantes italianos constituem igualmente a ocasião para conhecerem as tabelas de preços e os preços praticados pelos concorrentes ou para chegarem a acordo quanto ao comportamento a assumir no mercado... os preços dos produtos cedidos foram sempre fixados e sucessivamente adaptados com base nas alterações de preços dos produtores cedentes» (ponto 33). Finalmente, a decisão constata que «os preços e os descontos objecto de concertação foram efectivamente aplicados. Com efeito, o exame de certas facturas revela que a um mesmo cliente, que adquiriu quantidades consideravelmente diferentes junto dos três produtores, estes aplicaram preços e descontos idênticos». Segue-se uma lista das facturas examinadas (ponto 34).

- 18 A propósito das relações entre os produtores e os grossistas, a decisão declara que «os três produtores procuraram que os seus preços e descontos fossem igualmente aplicados a jusante». Admite que não há provas directas das reuniões alegadas pelo queixoso Cobelli «com os grossistas, a fim de os fazerem aceitar e repercutir a jusante os aumentos de preços», mas insiste no facto de que «certos documentos revelam que, por um lado, algumas reuniões entre os grossistas foram promovidas por iniciativa dos produtores e que os produtores conseguiram orientar, tendo em conta igualmente a identidade dos seus preços e descontos, as escolhas comerciais dos grossistas e, por outro, confirmam a expectativa dos clientes quanto à identidade dos preços dos produtores» (ponto 35). Segue-se uma exposição sobre certos documentos (pontos 36 a 42). A decisão constata, em especial, com base num desses documentos, que «a Socover é o meio de transmissão das mensagens dos grossistas aos produtores e dos produtores aos grossistas» (ponto 36).

- 19 No que respeita ao sector auto, a decisão afirma que «segundo os documentos das empresas, a seguir referidos, a SIV e a FP acordaram os preços e a repartição de quotas pelo menos a partir de 1982. A VP participou também nesses acordos, pelo menos a partir de 1983, embora de um modo menos rigoroso que os outros dois produtores» (ponto 43). A decisão examina seguidamente os elementos aceites pela Comissão como prova dos acordos e das práticas concertadas respeitantes, respectivamente, ao grupo Fiat (pontos 44 a 51) e ao grupo Piaggio (ponto 52). No caso do grupo Fiat, após ter examinado a questão dos preços e das quotas, ela constata que «os três produtores procederam a cessões recíprocas de produtos... com o objectivo de manterem, qualquer deles, as suas próprias quotas de penetra-

ção ou atingirem as quotas acordadas com os concorrentes» (ponto 48) e, fazendo referência ao argumento dos produtores segundo o qual a Fiat era um «comprador dominante», que «em qualquer caso, sejam quais forem os tipos de relações que se estabeleçam entre um comprador dominante e os seus fornecedores, está estabelecido que a SIV, a FP e a VP se concertaram entre si a fim de decidirem a atitude a tomar face ao grupo Fiat» [ponto 51, alínea iii), segundo parágrafo]. No caso do grupo Piaggio, a decisão constata que «a SIV e a FP chegaram a acordo, pelo menos a partir de 1983, quanto à repartição dos fornecimentos e dos preços a praticar à Piaggio» (ponto 52). Não é deduzida nenhuma acusação contra a VP nas suas relações com o grupo Piaggio.

- 20 No que respeita às cedências de vidro entre os produtores, a decisão esclarece que «grandes quantidades de vidro são cedidas através de contratos entre os três produtores. Estas cessões recíprocas destinam-se a permitir a cada produtor dispor de toda a gama de produtos, mesmo dos que não são fabricados por ele, e manter as suas partes de mercado. Constituem, igualmente, o meio para repartir os mercados e os clientes e para conhecer as tabelas de preços e os preços praticados pelos concorrentes...» (ponto 53). Segue-se um exame de documentos (pontos 54 a 56) e dos argumentos dos produtores (pontos 57 e 58). A decisão precisa que «a Comissão não tenciona pôr em causa as cessões recíprocas de produtos em caso de reparação (renovação dos utensílios de produção, paragens para manutenção dos fornos, satisfação de pedidos ocasionais), mas... as trocas sistemáticas de produtos acordadas sobre longos períodos e que constituem uma consequência da escolha de uma política industrial e comercial operada pelos produtores no quadro de outras práticas e/ou acordos restritivos de concorrência» [ponto 58, alínea i), primeiro parágrafo]. Do ponto de vista económico, a decisão constata que «as cessões recíprocas anulam a vantagem da especialização e destinam-se a colocar artificialmente todos os produtores em pé de igualdade, impedindo, deste modo, que a clientela possa beneficiar, em termos económicos, da posição privilegiada do ponto de vista produtivo e comercial detida por cada produtor. As cessões recíprocas conduzem, com efeito, tal como demonstrado pela uniformidade dos preços e dos descontos dos três produtores, a um mercado plano e uniforme» [ponto 58, alínea i), terceiro parágrafo]. A decisão insiste, por fim, no facto de que as trocas são «sistemáticas» e «não dizem respeito a quantidades desprezíveis mas a quantidades importantes em toneladas» [ponto 58, alínea iii)].
- 21 Passando à apreciação jurídica, a decisão examina o comportamento das empresas sob o ângulo dos artigos 85.º (pontos 59 a 73) e 86.º do Tratado (pontos 74 a 82).

22 No sector não auto, a decisão constata que «a publicação de tabelas de preços idênticas num curto espaço de tempo, senão na mesma data, a existência de níveis de descontos idênticos e de listas e de categorias idênticas de clientes que beneficiam destas condições são o resultado de acordos e de práticas concertadas entre os produtores em causa. Com efeito, os documentos e as notas... demonstram que a FP, a SIV e a VP entraram em acordo, mais do que não seja concertaram-se, pelo menos a partir de 1983 e até 1986, para aplicarem preços e condições de venda uniformes» (ponto 61). Após ter examinado os argumentos das empresas relativos ao conceito de acordo, a decisão considera que «mesmo que não se queira qualificar de acordos, o conteúdo das notas e documentos... é indubitável que essas notas e documentos revelam o conluio entre os três produtores, seja qual for a forma precisa de que o comportamento colusório se revestiu no acto presente...» (ponto 63, quinto parágrafo). No que respeita às relações entre produtores e grossistas, a decisão considera que «as reuniões entre os grossistas mais importantes, promovidas e/ou organizadas pelos produtores, resultam... de acordos e práticas concertadas entre a FP, a SIV e a VP, destinados a orientar, num sentido conforme aos seus interesses concertados, as políticas de compra e de venda dos grossistas, que, devido à sua dependência económica, não se conseguem libertar do poder e das acções de penetração dos produtores» (ponto 64).

23 Finalmente, sobre o sector não auto, a decisão conclui do seguinte modo:

«Esses acordos e práticas concertadas entre empresas que fabricam produtos idênticos constituem graves restrições da concorrência na acepção do n.º 1 do artigo 85.º. Através desses acordos e dessas práticas as empresas em causa comprometeram-se a limitar na prática a sua autonomia de comportamento relativamente à clientela e agiram de modo a que os seus clientes mais importantes se alinhem pelas suas decisões não tendo a possibilidade de adoptarem livremente as suas decisões em matéria comercial. Os efeitos destas restrições são tanto mais sensíveis, quanto a FP, a SIV e a VP controlam  $\pm 79\%$  do mercado interno italiano. Através do comportamento contestado, as empresas reduziram, entre os compradores, a possibilidade de beneficiarem de uma concorrência entre os produtores locais, devido à sua parte global de mercado, apesar das importações. Além disso, tendo em conta os riscos sobre a regularidade dos aprovisionamentos, os compradores mais importantes, grossistas e transformadores dificilmente podem dispensar os fornecimentos dos produtores estabelecidos em Itália» (ponto 66).

- 24 No sector auto, no que respeita às relações com o grupo Fiat, a decisão constata que «a Fp e a SIV, de 1982 a 1986, e a FP, a SIV e a VP, de 1983 a 1986, acordaram ou pelo menos se concertaram quanto aos preços a praticar no grupo Fiat, e de 1982 a 1987 quanto à repartição do mercado, eliminando, assim, qualquer incerteza relativamente ao seu comportamento recíproco. Os acordos e as práticas concertadas entre a FP e a SIV... constituem infracções muito mais graves que as postas em prática com a cooperação da VP. Contudo, o comportamento da VP constitui igualmente uma infracção (pois que) a VP participou nos acordos ou práticas concertadas relativamente aos preços... aplicou, pontualmente, as alterações de preços... participou nos acordos relativos à repartição dos fornecimentos... e... activamente trabalhou e trabalha os produtos não transformados e os transformados por conta dos seus concorrentes» (ponto 67).
- 25 No que respeita às relações com o grupo Piaggio, a decisão constata que «a FP e a SIV concluíram acordos ou se concertaram, desde o final de 1982 a 1986, no que diz respeito aos preços a praticar relativamente à Piaggio e às quantidades e às peças que cada um deles teria fornecido. Por esses acordos e práticas, que constituem infracções caracterizadas, os dois produtores ultimaram uma estratégia a longo prazo destinada a incitar o cliente em questão a repartir as suas encomendas em função da sua decisão, eliminando, deste modo, através do sistema de preços diferenciados, qualquer possibilidade económica de a Piaggio escolher as suas fontes de aprovisionamento. Tal comportamento é tanto mais grave quanto a FP e a SIV puseram efectivamente em prática os seus acordos, os adaptaram, durante a sua execução, às circunstâncias do momento e os prorrogaram para além do período inicialmente previsto» (ponto 68).
- 26 Sobre o sector auto em geral, a decisão conclui do seguinte modo:

«Os acordos e práticas concertadas acima referidos constituem restrições que restringem a concorrência na acepção do n.º 1 do artigo 85.º Por esses acordos e práticas, os produtores em questão criaram uma situação de mercado de tal modo a excluir ou, pelo menos, a reduzir ao mínimo qualquer forma de concorrência entre si. Efectivamente, esses acordos e práticas permitiram aos interessados procurar e atingir um equilíbrio de preços e de mercados a um nível diferente do que se poderia ter verificado numa situação normal de concorrência e manter as respectivas partes de mercado. Os efeitos das restrições aplicadas pelos produtores em causa são sensíveis devido ao facto de a FP e a SIV controlarem mais de 80 % do

mercado italiano do vidro para automóvel e de a FP, a SIV e a VP controlarem  $\pm 95\%$  desse mercado. Devido aos comportamentos contestados, os utilizadores foram privados da possibilidade de beneficiarem da concorrência entre os produtores locais, tendo em conta a preponderância das vendas destes sobre o mercado considerado, apesar das importações. Além disso, é necessário tomar em consideração o facto de, a fim de estarem seguros da regularidade dos aprovisionamentos, os utilizadores não poderem passar sem os fornecimentos dos produtores estabelecidos em Itália» (ponto 69).

27 Quanto às cessões recíprocas de vidro, a decisão conclui do seguinte modo:

«Os acordos e contratos... relativos às cessões recíprocas sistemáticas de vidro entre os três produtores, constituem restrições sensíveis da concorrência na acepção do n.º 1, do artigo 85.º, visto privarem as partes da sua autonomia de comportamento e da sua faculdade de se adaptarem individualmente às circunstâncias. Efectivamente, através desses acordos e contratos, cada produtor renuncia a tirar benefícios, mediante um aumento das vendas directas à clientela, da falta de produto dos outros fabricantes, da sua capacidade produtiva, da sua especialização e da sua capacidade técnica de transformação, colocando-se, por sua vez, ao abrigo de tal risco no caso inverso... esses acordos e contratos têm por objectivo, em última análise, a repartição dos mercados e da clientela entre os produtores em causa e evitar qualquer alteração das posições respectivas nos diversos segmentos do mercado e as eventuais pressões dos utilizadores. No sector do vidro para automóvel, a repartição do mercado e da clientela vai por vezes muito longe: certos produtores aceitam trabalhar em regime de sub-contratação para os seus concorrentes, que possuem a técnica e as fábricas de transformação, unicamente para chegarem a uma repartição das quotas de fornecimentos junto de cada cliente» (ponto 70).

28 Seguidamente, a decisão constata que as restrições de concorrência em causa são susceptíveis de afectar de modo sensível o comércio intracomunitário, já que «os acordos sobre os preços dizem igualmente respeito aos produtos importados pela SIV de outros países membros da CEE, pela FP de outras sociedades do grupo Saint-Gobain, pela VP da sociedade irmã francesa Boussois»; que «os acordos relativos às cessões recíprocas de vidro dizem igualmente respeito aos produtos das três empresas destinados à exportação»; que tais acordos «influenciam as vendas realizáveis em Itália, graças às importações de artigos produzidos nos países limítrofes»; que «essas práticas determinam uma estrutura de condições comerciais



uniformes distinta da estrutura de condições diferenciadas que teria normalmente prevalecido se a concorrência não tivesse sido restringida, desviando, conseqüentemente, os fluxos comerciais interestatais, do curso que teriam seguido na sua ausência», e que «esses acordos tiveram efeitos sensíveis sobre as transacções interestatais ao consolidarem as compartimentações de carácter nacional que impedem a interpenetração económica desejada pelo Tratado» (ponto 71).

- 29 Após ter excluído a aplicabilidade, no caso concreto, do n.º 3 do artigo 85.º do Tratado (pontos 72 e 73), a decisão aborda o exame das condições de aplicação do artigo 86.º, começando por definir o mercado em causa. Constata, do ponto de vista do produto, que o vidro plano deve ser considerado como um mercado específico e, do ponto de vista geográfico, que a Itália deve ser considerada como o mercado apropriado para medir a concorrência. A decisão declara que «a localização geográfica das unidades de produção constitui um factor vital para a indústria do vidro»; que o custo de transporte «constitui de facto um factor muito importante»; que «se se pretende garantir a rentabilidade da empresa, só se pode destinar para o mercado além-fronteiras quantidades produzidas a custos marginais», e que «os produtores locais estão... senhores da maior parte do mercado interno» (ponto 77, primeiro parágrafo). Daqui resulta, segundo a decisão, que «a importância logística e económica da localização geográfica das unidades de produção tem por consequência que os utilizadores só podem contar essencialmente, no que diz respeito à regularidade dos fornecimentos, com os produtores locais» (ponto 77, segundo parágrafo).
- 30 A decisão continua, examinando a presença de uma «posição dominante colectiva». Declara que «a FP, a SIV e a VP, enquanto participantes de um oligopólio estreito, dispõem de um grau de independência em relação às pressões concorrenciais que as coloca em posição de impedirem a manutenção de uma concorrência efectiva, na medida em que não têm de ter em conta os comportamentos dos outros participantes no mercado» (ponto 78).
- 31 Ela constata que «a posição dominante colectiva da FP, da SIV e da VP» resulta de que «as partes de mercado de  $\pm 79\%$  (para o vidro não auto) e  $\pm 95\%$  (para o vidro auto)... são suficientes só por si para conferirem à FP, à SIV e à VP uma posição dominante no mercado italiano do vidro plano»; que «o controlo directo

da oferta interna e o controlo indirecto da oferta proveniente do exterior dão a estas três empresas a possibilidade de praticarem uma política comercial não dependente da evolução do mercado e das condições de concorrência»; que, «apesar do esforço, as empresas concorrentes não conseguiram enfraquecer a posição das três empresas no mercado italiano»; que «aquelas empresas apresentam-se no mercado como uma única entidade e não com a sua individualidade»; que «os três produtores mantêm em comum laços especiais com um grupo de grossistas que são os distribuidores de vidro mais importantes em Itália, promovem as reuniões, desenvolvem esforços no sentido de os fazerem aceitar as alterações de preços e de essas alterações se repercutirem a jusante»; que «as decisões económicas dos três produtores revelam um grau elevado de interdependência em matéria de preços e condições de venda, de relações com a clientela e estratégias comerciais», e que «além disso as três empresas estabeleceram entre si, no que respeita à produção, vínculos estruturais através das cessões recíprocas sistemáticas de produtos» (ponto 79).

32 A decisão conclui que o comportamento das empresas, tal como foi analisado, constitui uma exploração abusiva de posição dominante colectiva, por um lado, «porque restringe por parte dos utilizadores a possibilidade de escolha no que diz respeito às fontes de abastecimento e limita as hipóteses de escoamento dos outros produtores comunitários de vidro plano» (ponto 80) e, por outro lado, «porque é incompatível com o objectivo prosseguido pela alínea f) do artigo 3.º do Tratado, que prevê um regime de concorrência não falseado no interior do mercado comum» (ponto 81, primeiro parágrafo). A decisão constata, em especial, que «os três produtores privaram os clientes da possibilidade de pôr os fornecedores em concorrência em matéria de preços e de condições de venda e limitaram os mercados pela fixação de quotas de venda para o vidro auto, cristalizando assim as posições de mercado adquiridas e limitando o acesso ao mercado dos produtores concorrentes» (ponto 81, segundo parágrafo).

33 Finalmente, a decisão contém as considerações que foram tomadas em conta para a fixação das multas. Afirma que não há lugar a aplicar multas ao abrigo do artigo 86.º, pois que «apenas devem ser infligidas às empresas as coimas aplicáveis pela infracção mais grave» e que «a noção de posição dominante colectiva é utilizada pela primeira vez» [ponto 84, alínea a)]. Constata que «as infracções se prolongaram por um período de tempo relativamente longo» [ponto 84, alínea b)], que «são do tipo tradicional e sobre cuja qualificação à luz do artigo 85.º não há

quaisquer dúvidas» e que são «especialmente graves» [ponto 84, alínea c)]. No entanto, «para moderar o montante das coimas, a Comissão teve em conta o facto de... se terem verificado períodos de queda da procura e de, conseqüentemente, as empresas terem sofrido perdas» [ponto 84, alínea d)]. Finalmente, a decisão constata que «o papel desempenhado pela VP foi bastante menos importante que o desempenhado pela FP e pela SIV» (ponto 85).

34 A luz de todas estas considerações, a Comissão adoptou a seguinte decisão:

«*Artigo 1.º*

A Fabbrica Pisana SpA, a Società Italiana Vetro-SIV SpA, a Vernante Pennitalia SpA violaram o disposto no n.º 1 do artigo 85.º do Tratado CEE ao participarem:

- a) A Fabbrica Pisana SpA, a Società Italiana Vetro-SIV SpA, e a Vernante Pennitalia SpA, de 1 de Junho de 1983 a 10 de Abril de 1986, em acordos e práticas concertadas relativamente aos preços e às condições de venda e em acordos, decisões e práticas concertadas destinadas a orientar as políticas de compra e de venda dos grossistas mais importantes no sector do vidro plano não destinado ao sector automóvel;
- b) A Fabbrica Pisana SpA e a Società Italiana Vetro-SIV SpA, de 26 de Outubro de 1982 a 1 de Dezembro de 1986, a Fabbrica Pisana SpA, a Società Italiana Vetro-SIV SpA e a Vernante Pennitalia SpA, de 11 de Maio de 1983 a 1 de Dezembro de 1986, em acordos e práticas concertadas relativamente aos preços a praticar ao grupo Fiat no sector do vidro plano destinado ao sector automóvel;
- c) A Fabbrica Pisana SpA, a Società Italiana Vetro-SIV SpA, e a Vernante Pennitalia SpA, de 1 de Janeiro de 1982 a 30 de Junho de 1987, em acordos e práticas concertadas relativamente à repartição de quotas para os fornecimentos ao grupo Fiat no sector do vidro plano destinado ao sector automóvel;

- d) A Fabbrica Pisana SpA, e a Società Italiana Vetro-SIV SpA, de 1 de Janeiro de 1983 a 1 de Maio de 1986, em acordos e práticas concertadas relativamente aos preços e às quotas de fornecimentos a aplicar ao grupo Piaggio no sector do vidro plano destinado ao sector automóvel;
- e) A Fabbrica Pisana SpA, A Società Italiana Vetro-SIV SpA e a Vernante Pennitalia SpA, de 1 de Janeiro de 1982 a 31 de Dezembro de 1986, em acordos de cessão recíproca de produtos no sector do vidro plano destinados a conduzirem a uma repartição do mercado.

*Artigo 2.º*

A Fabbrica Pisana SpA, a Società Italiana Vetro-SIV SpA e a Vernante Pennitalia SpA violaram as disposições do artigo 86.º do Tratado CEE ao abusarem da sua posição dominante colectiva através dos seus comportamentos que consistiram em privar os clientes da possibilidade de colocarem em concorrência os fornecedores em matéria de preços e de condições de venda e em limitarem as hipóteses de escoamento através da fixação de quotas relativamente ao vidro para o sector automóvel:

- a) A Fabbrica Pisana SpA, a Società Italiana Vetro-SIV SpA e a Vernante Pennitalia SpA, de 1 de Junho de 1983 a 10 de Abril de 1986, relativamente ao vidro plano não destinado ao sector automóvel;
- b) A Fabbrica Pisana SpA e a Società Italiana Vetro-SIV SpA, de 26 de Outubro de 1982 a 1 de Dezembro de 1986, a Fabbrica Pisana SpA, a Società Italiana Vetro-SIV SpA e a Vernante Pennitalia SpA, de 11 de Maio de 1983 a 1 de Dezembro de 1986, relativamente aos preços do vidro plano para o sector automóvel destinado ao grupo Fiat;
- c) A Fabbrica Pisana SpA, a Società Italiana Vetro-SIV SpA e a Vernante Pennitalia SpA, de 1 de Janeiro de 1982 a 30 de Junho de 1987, relativamente às quotas de fornecimentos de vidro plano para o sector automóvel destinado ao grupo Fiat;

- d) A Fabbrica Pisana SpA e a Società Italiana Vetro-SIV SpA, de 1 de Janeiro de 1983 a 1 de Maio de 1986, relativamente aos preços e às quotas de fornecimentos de vidro plano para o sector automóvel destinado ao grupo Piaggio.

*Artigo 3.º*

A Fabbrica Pisana SpA, a Società Italiana Vetro-SIV SpA e a Vernante Pennitalia SpA porão imediatamente fim às infracções mencionadas nos artigos 1.º e 2.º (caso ainda não o tenham feito) e, de futuro, abster-se-ão, no quadro do seu sector de vidro plano, de qualquer acordo ou prática concertada susceptível de ter um objecto ou efeito idêntico ou similar, incluindo qualquer intercâmbio de informações do tipo geralmente abrangido pelo segredo profissional que lhes permita seguir a execução de qualquer acordo expresso ou tácito ou de qualquer prática concertada em relação com o preço ou a partilha de mercado.

*Artigo 4.º*

As multas seguintes são aplicadas às empresas objecto da presente decisão, devido às infracções verificadas no artigo 1.º:

- à Fabbrica Pisana SpA uma multa de 7 000 000 ecus;
- à Società Italiana Vetro-SIV SpA uma multa de 4 700 000 ecus;
- à Vernante Pennitalia SpA uma multa de 1 700 000 ecus.

*Artigos 5.º e 6.º*

*(omissis) »*

### A tramitação processual

- 35 Foi nestas circunstâncias que, por petições entregues, respectivamente, em 10 de Março de 1989 (SIV), 22 de Março de 1989 (FP) e 23 de Março de 1989 (VP), as recorrentes interpuseram, para o Tribunal de Justiça, os presentes recursos destinados à anulação da decisão. Os recursos foram registados na Secretaria do Tribunal de Justiça, respectivamente, sob os n.ºs 75/89 (SIV), 97/89 (FP) e 98/89 (VP).
- 36 Por requerimento entregue na Secretaria do Tribunal de Justiça em 8 de Setembro de 1989, o Reino Unido pediu a sua admissão como interveniente no presente processo, em apoio dos pedidos da Comissão na parte em que visam a aplicação do artigo 85.º do Tratado CEE, e em apoio dos pedidos das recorrentes na parte em que visam a aplicação do artigo 86.º do Tratado CEE.
- 37 Por despacho de 4 de Outubro de 1989, o Tribunal de Justiça admitiu o Reino Unido a intervir nos três processos 75/89, 97/89 e 98/89. O Tribunal de Justiça não impôs qualquer limite a esta intervenção.
- 38 Numa altura em que a fase escrita do processo não estava ainda terminada, o Tribunal de Justiça, ao abrigo do n.º 1 do artigo 3.º da Decisão do Conselho de 24 de Outubro de 1988, que institui o Tribunal de Primeira Instância das Comunidades Europeias, remeteu, por despachos de 15 de Novembro de 1989, os três processos para o Tribunal de Primeira Instância, onde foram registados sob os n.ºs T-68/89 (SIV), T-77/89 (FP) e T-78/89 (VP). A tramitação processual desenrolou-se seguidamente perante o Tribunal de Primeira Instância.
- 39 Por memorando entregue na Secretaria do Tribunal em 4 de Fevereiro de 1990, a interveniente apresentou observações escritas, idênticas nos três processos, incidindo, segundo ela, os argumentos que entendeu produzir sobre questões de prin-

cípio insusceptíveis de variarem em função das circunstâncias especiais de cada caso concreto ou dos argumentos de cada uma das recorrentes. Além disso, precisou que:

«No que respeita ao artigo 85.º, o Reino Unido interveio com o fim exclusivo de precisar que a sua intervenção em apoio dos pedidos das recorrentes, no que respeita ao artigo 86.º, em caso algum deve ser entendido como expressão de um apoio às recorrentes no que respeita ao artigo 85.º O Reino Unido concorda com as conclusões a que a Comissão chegou na decisão, no que respeita à aplicação do artigo 85.º Reconhece ainda o carácter apropriado do nível das multas aplicadas. Entende não ter de apresentar qualquer observação complementar a propósito de uma ou de outra destas questões.»

Na sua tréplica, em cada um dos três processos, a Comissão convidou o Tribunal a cominar ao Reino Unido que escolhesse qual das duas partes tinha intenção de apoiar nos seus pedidos.

- 40 Com base no relatório preliminar do juiz-relator, o Tribunal, por despachos de 7 de Maio de 1981, decidiu proceder a medidas de instrução e de organização do processo e delas encarregar o juiz-relator. O juiz-relator presidiu a uma reunião informal com as partes em 29 e 30 de Maio de 1991.
- 41 Nesta reunião, o juiz-relator explicou às partes que, com o fim de facilitar o estudo dos processos e o desenrolar da audiência, pretendia apresentar à formação judicial, na sequência da referida reunião, relatórios para audiência cujo conteúdo pudesse ser aceite por cada uma das partes como sendo um resumo completo e detalhado da sua posição, bem como um único maço comum de documentos para todos os processos, contendo todas as peças que as partes considerassem importantes para o julgamento do seu processo. Convidou as partes a fazer-lhe chegar as suas observações sobre os projectos de relatório para audiência que lhes comunicou, bem como sobre a lista de documentos a inserir no maço comum. Convidou ainda a Comissão a produzir, por meio dos originais de que dispunha, as provas documentais em que se baseou para adoptar a sua decisão.

- 42 No que respeita à intervenção do Reino Unido, o seu representante confirmou a posição tomada no memorando de 4 de Fevereiro de 1990, como está exposta no n.º 39 *supra*. Esclareceu que se limitaria, portanto, nas suas alegações, a expor o seu ponto de vista em apoio dos pedidos das recorrentes sobre a aplicação do artigo 86.º CEE. A Comissão declarou que, nestas condições, deixava de ter qualquer objecção quanto à admissibilidade desta intervenção.
- 43 No que respeita à evolução do mercado, as partes consentiram, de comum acordo, em incorporar no maço comum todas as estatísticas necessárias para apreciar o funcionamento dos mercados italiano e europeu de vidro plano. Expressaram o seu acordo sobre o facto de, em consequência, deixar de ser necessário ordenar uma peritagem a este respeito.
- 44 Quanto às averiguações efectuadas pela Comissão, esta declarou que as únicas investigações que tinham sido efectuadas, no respeitante aos grossistas, eram as efectuadas junto da Socover, e que todos os documentos encontrados em tal ocasião tinham sido identificados. Declarou ainda que, no que respeita ao sector automóvel, não tinha procedido a qualquer averiguação ou a qualquer outra investigação junto da Fiat ou da Piaggio, e que lhes não tinha dirigido nenhum pedido de informações.
- 45 Quanto à objecção suscitada pela Comissão contra certos documentos entregues pelas partes, a Comissão declarou que mantinha a sua objecção à produção do projecto «Mazzuca» de constituição de um consórcio de grossistas, mas aceitou que o Tribunal se pronunciasse sobre essa questão no acórdão, desde que necessário.
- 46 No que respeita ao pedido da VP, datado de 19 de Novembro de 1990, de entregar uma comunicação interna, dos seus serviços, datada de 25 de Fevereiro de 1985, bem como a lista a ela anexa, a Comissão e a VP acordaram em que tais documentos podiam figurar no processo com a menção de que tinham sido entregues tardiamente e que o Tribunal poderia decidir, se necessário, no acórdão, se



podiam, ou não, ser tomados em consideração. Estes documentos foram notificados, na sequência, à Comissão, que apresentou observações escritas a seu respeito. O projecto de constituição de um consórcio de grossistas, os dois documentos entregues pela VP e as observações a ele relativas da Comissão foram incluídos no maço comum, sob reserva de exame pelo Tribunal da sua admissibilidade.

- 47 A Comissão, além disso, confirmou que as páginas 47 e 50 do memorando de resposta da FP à comunicação das acusações que lhe tinha dirigido não tinham sido comunicadas à VP e à SIV no decurso do processo administrativo e não podiam, pois, ser utilizadas quanto a elas.
- 48 No que respeita aos pedidos de notificação e de inquirição de testemunhas, a VP renunciou ao seu pedido de que o Sr. Borgonovo, empregado da Socover, fosse ouvido como testemunha sobre o significado das notas que ele redigiu e que, na decisão, foram invocadas como elementos de prova contra a VP. Esta limitou-se a reportar-se a uma declaração escrita do Sr. Borgonovo, que entregou em juízo. Renunciou também ao seu pedido de que fosse ordenada a inquirição, como testemunha, de um representante competente da Fiat, a fim de ser ouvido sobre o comportamento da VP para com a Fiat.
- 49 A Comissão entregou em juízo, na sua totalidade, as notas manuscritas do Sr. Benvenuti, empregado da FP, de que vários extractos já figuravam no processo. Na sequência, a FP chegou a acordo com a Comissão, com o fim de tornar acessíveis ao Tribunal e às outras partes as páginas pertinentes de tais notas. As partes puseram-se de acordo sobre a transcrição dessas notas.
- 50 A solicitação do juiz-relator, a Comissão declarou que a frase que figura no ponto 79, sexto parágrafo, da decisão, «aquelas empresas apresentam-se no mercado como uma única entidade e não com a sua individualidade», constituía um elemento essencial da sua posição quanto à aplicação do artigo 86.º do Tratado, que lhe competia demonstrar.

- 51 As partes deram o seu acordo a uma eventual apensação dos três processos para fins de audiência.
- 52 Na sequência desta reunião, as partes completaram a sua prova documental e apresentaram as suas observações sobre os projectos de relatório para audiência. A solicitação do juiz-relator, a Comissão comunicou uma lista, entregue na Secretaria do Tribunal em 14 de Junho de 1991, na qual se indicam os documentos que, segundo ela, contêm uma referência, explícita ou implícita, à VP. O juiz-relator redigiu um relatório para audiência definitivo para cada um dos processos e um maço comum contendo os documentos — incluindo, sendo caso disso, as transcrições e traduções acordadas entre as partes — sobre os quais as partes se puseram de acordo para efeitos das alegações em audiência. (As peças do maço comum serão a seguir indicadas com o sinal seguido do número de página.)
- 53 Por despacho do Tribunal, de 4 de Junho de 1991, os processos T-68/89, T-77/89 e T-78/89 foram apensados para fins de audiência.
- 54 Foram ouvidas as alegações das partes e as suas respostas às perguntas colocadas pelo Tribunal, na audiência que se desenrolou de 12 a 15 de Novembro de 1991.
- 55 No decurso da fase oral do processo, o Tribunal convidou as partes a apresentarem as suas observações sobre uma eventual apensação dos processos T-68/89, T-77/89 e T-78/89 para fins de acórdão. As partes não levantaram qualquer objecção a tal apensação.
- 56 Sendo os processos T-68/89, T-77/89 e T-78/89 conexos quanto ao seu objecto, devem, de acordo com o artigo 50.º do Regulamento de Processo do Tribunal, ser apensados para fins de acórdão.

**Os pedidos das partes**

57 A recorrente SIV conclui pedindo que o Tribunal se digne:

- 1) anular a decisão da Comissão de 7 de Dezembro de 1988, relativa a um processo de aplicação dos artigos 85.º e 86.º do Tratado CEE (IV/31906-Vidro plano), por desrespeito das regras processuais e, em qualquer caso, do princípio geral do contraditório e, mais especialmente, dos direitos da defesa;
- 2) anular a decisão da Comissão, por violação e aplicação errónea do n.º 1 do artigo 85.º do Tratado, conjugado com o artigo 2.º do mesmo Tratado e com a disposição constante da alínea f) do artigo 3.º;
- 3) subsidiariamente, anular a decisão no que respeita à pretensa violação do artigo 86.º do Tratado;
- 4) subsidiariamente, anular o artigo 4.º da parte decisória da decisão, relativo às multas aplicadas à SIV, por falta de fundamentação dos critérios utilizados para a determinação do seu montante e/ou em consideração dos efeitos que o pagamento de tais multas poderia provocar;
- 5) ainda mais subsidiariamente, reduzir, de acordo com a equidade, o montante das multas aplicadas à SIV.

58 Contestando o pedido da recorrente SIV, a Comissão conclui pedindo que o Tribunal se digne:

- 1) negar provimento ao recurso;
- 2) condenar a recorrente nas despesas da instância;

59 A recorrente FP conclui pedindo que o Tribunal se digne:

- 1) anular os artigos 1.º, 2.º e 3.º da decisão impugnada, na parte que respeita à recorrente;
- 2) anular o artigo 4.º da decisão impugnada, na parte em que aplica uma multa à recorrente; subsidiariamente, reduzir substancialmente o montante de tal multa;
- 3) condenar a recorrida nas despesas.

60 Contestando o pedido da recorrente FP, a Comissão conclui pedindo que o Tribunal se digne:

- 1) negar provimento ao recurso;
- 2) condenar a recorrente nas despesas da instância.

61 A recorrente VP conclui pedindo que o Tribunal se digne:

- 1) anular a decisão da Comissão de 7 de Dezembro de 1988, relativa a um processo de aplicação dos artigos 85.º e 86.º do Tratado CEE no processo IV/31.906-Vidro plano, na medida em que tal decisão declara verificado:
  - a) a VP participou, de 1 de Junho de 1983 a 10 de Abril de 1986, em acordos e práticas concertadas sobre os preços e as condições de venda e em acor-

dos e práticas concertadas tendo por fim orientar as políticas de compra e de venda dos grossistas mais importantes no sector do vidro plano não destinado ao sector automóvel;

- b) a VP participou, de 11 de Maio de 1983 a 1 de Dezembro de 1986, em acordos e práticas concertadas sobre os preços a praticar ao grupo Fiat no sector do vidro plano destinado ao sector automóvel;
- c) a VP participou, de 1 de Janeiro de 1982 a 30 de Junho de 1987, em acordos e práticas concertadas relativos à repartição das quotas para os fornecimentos ao grupo Fiat no sector do vidro plano destinado ao sector automóvel;
- d) a VP participou, de 1 de Janeiro de 1982 a 31 de Dezembro de 1986, em acordos de cessão recíproca de produtos no sector do vidro plano, com o fim de conseguir uma repartição do mercado;

e, por estes motivos, aplica uma multa à VP;

2) condenar a Comissão nas despesas.

62 Contestando o pedido da recorrente VP, a Comissão conclui pedindo que o Tribunal se digne:

1) negar provimento ao recurso;

2) condenar a recorrente nas despesas da instância.

- 63 Em cada um dos processos, a interveniente conclui pedindo que o Tribunal se digne:
- 1) anular o artigo 2.º da decisão impugnada, bem como o artigo 3.º na medida em que se refere ao artigo 2.º;
  - 2) quanto ao mais, negar provimento ao recurso, na medida em que respeita à aplicação do artigo 85.º do Tratado e ao montante das multas aplicadas.

**Quanto às acusações invocadas pela SIV relativas ao processo e à fundamentação da decisão**

*A — Argumentos da SIV*

- 64 Antes de expor os seus fundamentos sobre o fundo da questão, a SIV faz várias acusações respeitantes ao cumprimento das regras processuais, nomeadamente ao respeito do princípio do contraditório e, mais geralmente, dos direitos da defesa.
- 65 A SIV critica o facto de a Comissão lhe ter concedido prazos muito breves para se pronunciar, quando a actividade da Comissão se estendeu por um período de tempo muito longo. Invoca, a este respeito, os acórdãos de 7 de Junho de 1983, *Musique Diffusion française/Comissão* (100/80 a 103/80, Recueil, p. 1825), e de 13 de Fevereiro de 1979, *Hoffmann-La Roche/Comissão* (85/76, Recueil, p. 461), nos quais o Tribunal de Justiça sublinhou a importância do direito de a defesa fazer utilmente conhecer o seu ponto de vista sobre a realidade e a pertinência dos factos e das circunstâncias alegadas, bem como sobre os documentos entregues pela Comissão em apoio da sua alegação da existência de uma infracção ao Tratado.
- 66 A SIV, sublinhando a influência activa e determinante que a Cobelli poderá ter tido sobre o comportamento da Comissão, alega que a Comissão manteve secreta a documentação relativa à Cobelli. Por consequência, a SIV requer ao Tribunal que ordene à Comissão que, no decurso do processo, apresente todas as notas, a correspondência e as actas relativas às relações entre Alfonso Cobelli e/ou a sua

empresa e os seus advogados com a Comissão, que estejam em relação com o processo que se desenrolou perante a Comissão.

- 67 Segundo a SIV, a Comissão recolheu informações junto da Fiat sobre as relações comerciais existentes entre esse grupo e os produtores de vidro, informações que não comunicou nem às partes interessadas nem aos membros do Comité Consultivo. A SIV requer que o Tribunal ordene a apresentação da acta relativa ao parecer elaborado pelo Comité Consultivo, bem como todos os documentos e a correspondência trocada entre este comité ou os seus membros e a Comissão.
- 68 Quanto à fundamentação, a SIV considera que a decisão está inquinada de graves lacunas de raciocínio ao nível dos fundamentos em que se baseiam as conclusões. Por exemplo, a Comissão afirmou que os produtores italianos de vidro aplicaram aos grossistas descontos idênticos após ter seleccionado, de modo pontual, as (raras) provas susceptíveis de confirmar tal tese e sem ter examinado a pertinência geral e a objectividade da tese proposta. Esta tendência para forçar o raciocínio a favor de certas conclusões não é outra coisa senão o resultado de uma aceitação passiva de teses adoptadas e sugeridas por terceiros.
- 69 Finalmente, a SIV argumenta que a Comissão ignorou praticamente os argumentos produzidos e os documentos apresentados pelos três produtores interessados, transferindo para a decisão o essencial do conteúdo da comunicação das acusações.
- 70 Na sua réplica, a SIV acusa ainda a Comissão de ser simultaneamente juiz e parte. Se bem que o Tribunal de Justiça já tenha tido ocasião de rejeitar uma tal acusação (acórdãos de 29 de Outubro de 1980, Van Landewyck/Comissão, dito «Fedetab», 209/78 a 215/78 e 218/78, Recueil, p. 3125, e de 7 de Junho de 1983, Musique Diffusion française, já referido), a recorrente convidou o Tribunal a rever esta jurisprudência, tendo em conta o n.º 1 do artigo 6.º da Convenção Europeia dos Direitos do Homem e o n.º 1 do artigo 14.º do Pacto Internacional das Nações Unidas sobre os Direitos Civis e Políticos. Segundo a SIV, os fundamentos

em que o Tribunal de Justiça se baseou já não são suficientes; a reforma de todos os direitos processuais nacionais, incluindo a reforma do funcionamento dos tribunais administrativos, que foi ditada pela obrigação de adaptar os sistemas internos aos princípios consagrados pelas convenções internacionais, deve necessariamente abranger também o sistema comunitário.

- 71 De qualquer modo, a SIV considera que o desdobramento funcional que caracteriza a acção da Comissão, a qual exerce um poder de inquirição e de instrução acrescentado por um poder de decisão, lhe impõe uma obrigação ainda mais rigorosa de respeitar os direitos da defesa (acórdão de 7 de Junho de 1983, *Musique Diffusion française*, já referido). Em especial, a Comissão não deve ter o direito de impedir a defesa de ter acesso a documentos ou a informações que ela recolheu.

#### B — *Argumentos da Comissão*

- 72 A Comissão começa por declarar que concedeu à SIV um período de três meses (de 6 de Novembro de 1987, data em que lhe notificou as acusações, até 2 de Fevereiro de 1988, data do depósito pela SIV da sua resposta à comunicação das acusações) para se pronunciar, o que constituiu um prazo mais do que suficiente para preparar observações completas em resposta à comunicação das acusações. Além disso, uma grande parte da documentação recolhida emanou da própria SIV ou era-lhe já bem conhecida. Finalmente, a Comissão recorda que, a pedido da SIV, prorrogou o prazo para apresentação da resposta.
- 73 A Comissão rejeita a ideia de que tenha dado um peso exorbitante à queixa do Sr. Cobelli. Os inquéritos sobre os quais a decisão assenta foram em parte efectuados anteriormente à queixa e, de qualquer modo, independentemente da sua apresentação.
- 74 Quanto às comunicações entre a Cobelli e/ou os seus advogados com a Comissão, cuja apresentação em juízo a SIV requereu, a Comissão considera que esses docu-



mentos são inteiramente estranhos à decisão em litígio. De cada vez que declarações e/ou elementos de prova fornecidos pela Cobelli foram tomados, mesmo indirectamente, em consideração pela Comissão, a decisão precisa pontualmente tal circunstância. Pelas mesmas razões, a Comissão rejeita a acusação de ter «obtido da Fiat» informações diferentes das mencionadas na decisão.

- 75 A Comissão rejeita a afirmação de que as observações dos produtores interessados não foram tomadas em consideração. Afirma tê-las pesado e sopesado, confrontando-as com as provas apresentadas em seu apoio e com os factos que estão na base da decisão impugnada.
- 76 Segundo a Comissão, toda a documentação relativa ao processo que levou à adopção da decisão contestada foi anexada à comunicação das acusações e expedida à SIV. A esta não foi oposta qualquer limitação quanto ao seu direito de acesso aos elementos de prova em que se baseou a decisão.
- 77 No que respeita ao pedido da SIV de que seja ordenada a entrega de documentos relativos ao Comité Consultivo, a Comissão considera que tais documentos não têm qualquer elemento de conexão com a questão presentemente em causa.
- 78 Finalmente, a Comissão rejeita a alegação de que não apresentou provas suficientes em apoio da sua decisão.
- 79 No que respeita ao fundamento adicional apresentado pela recorrente na sua réplica, relativo à pretensa violação da Convenção Europeia dos Direitos do Homem e do Pacto Internacional das Nações Unidas sobre os Direitos Cívicos e Políticos, a Comissão afirma que, à luz da jurisprudência do Tribunal de Justiça, nos seus acórdãos de 18 de Outubro de 1989, Orkem/Comissão (374/87, Colect., p. 3283), de 17 de Outubro de 1989, Dow Chemical Iberica/Comissão (85/87,

Colect., p. 3165), de 29 de Outubro de 1980, Fedetab, já referido, e de 7 de Junho de 1983, Musique Diffusion française, também já referido, o seu comportamento face à SIV, no decurso de todo o processo, se colocou bem acima do mínimo de garantia dos direitos da defesa exigido pelo Tribunal de Justiça.

- 80 Na sua petição, a SIV invocou ainda um fundamento assente nos artigos 2.º e 3.º, alínea f), do Tratado CEE. A SIV considera que, se se devessem seguir todos os princípios afirmados na decisão, isso se traduziria, ao nível industrial e no plano das trocas comerciais, em resultados objectivamente desastrosos, nomeadamente numa eliminação radical de qualquer forma de concorrência — em consideração da ordem de grandeza dos investimentos necessários e da sua planificação a longo termo —, num encorajamento à criação de um sistema produtivo e comercial em bases monopolísticas, numa incitação ao aumento dos preços nos diferentes estádios da distribuição e da venda e numa crise no abastecimento.
- 81 A Comissão rejeita essas afirmações como genéricas, contraditórias e confusas. Segundo ela, a decisão baseia-se numa série de factos irrefutáveis e de notas explicativas deles, cujo valor probatório não pode ser posto em dúvida por hipóteses congeminações pela SIV sobre o funcionamento do mercado.

### C — *Apreciação do Tribunal*

- 82 O Tribunal recorda que o primeiro parágrafo do n.º 2 do artigo 48.º do Regulamento de Processo do Tribunal de Primeira Instância, bem como o primeiro parágrafo do n.º 2 do artigo 42.º do Regulamento de Processo do Tribunal de Justiça, aplicável aos processos no Tribunal de Justiça e, após a remessa dos processos, *mutatis mutandis*, aos processos no Tribunal de Primeira Instância, proíbe a dedução de novos fundamentos no decurso da instância, a menos que tenham origem em elementos de direito e de facto que se tenham revelado durante a fase escrita do processo. No que respeita ao fundamento baseado na violação do artigo 6.º da Convenção Europeia dos Direitos do Homem e do artigo 14.º do Pacto Internacional das Nações Unidas sobre os direitos Cívicos e Políticos, deve realçar-se que ele foi invocado pela recorrente, pela primeira vez, apenas na fase da réplica e que se não baseia em elementos de direito ou de facto que se tenham revelado no decurso da fase escrita do processo; portanto, tal fundamento não pode ser acolhido.

- 83 Além disso, o Tribunal constata que a recorrente de modo algum esclarece em que é que o princípio do contraditório e os direitos da defesa terão sido efectivamente violados pela Comissão. Por consequência, os fundamentos assentes na violação do princípio do contraditório e dos direitos da defesa não podem ser acolhidos como fundamentos de anulação da decisão na sua integralidade. Na medida em que tais fundamentos não tenham ainda sido tomados em conta, ou respeitem a certos aspectos específicos da decisão, serão tratados aquando do exame da matéria de fundo de tais aspectos.
- 84 Quanto ao fundamento assente nos artigos 2.º e 3.º, alínea f), do Tratado, O Tribunal considera que tal fundamento, apresentado em termos tão gerais e sem uma detalhada base factual, é destituído de base jurídica e não pode, portanto, ser invocado como fundamento de anulação da decisão.

### **Quanto ao mérito**

- 85 Em apoio dos seus pedidos, a recorrente SIV invoca os seguintes fundamentos:
- violação e errada aplicação do artigo 85.º, n.º 1, do Tratado, no que respeita à apreciação da eventual existência de acordos ou práticas concertadas entre os produtores italianos de vidro;
  - violação e errada aplicação do artigo 85.º, n.º 1, no que respeita às condições da sua aplicabilidade;
  - violação e errada aplicação do artigo 86.º do Tratado;
  - violação e errada aplicação do artigo 15.º, n.º 2, do Regulamento n.º 17, no que respeita às multas aplicadas.

86 Em apoio dos seus pedidos, a recorrente FP invoca os seguintes fundamentos:

No que se refere à aplicação do artigo 85.º, n.º 1, do Tratado:

- relativos ao mercado do vidro não auto:
  - apreciações inexactas em matéria de facto e falta de provas;
  - errada aplicação do conceito de prática concertada;
- respeitantes ao mercado do vidro auto:
  - apreciações inexactas em matéria de facto e falta de provas;
  - apreciação inexacta do contexto económico e jurídico;
- relativas às cessões de vidro entre produtores:
  - apreciações inexactas em matéria de facto e falta de provas;
  - falta de objecto e de efeitos restritivos da concorrência.

Relativamente ao artigo 86.º do Tratado:

- violação do conceito de posição colectiva dominante;

- apreciação inexacta em matéria de facto;
- aplicação cumulativa ilegal dos artigos 85.º e 86.º

Relativamente às multas:

- violação do artigo 15.º, n.º 2, do Regulamento n.º 17.

87 Em apoio dos seus pedidos, a recorrente VP invoca os seguintes fundamentos:

- falta de provas credíveis susceptíveis de determinar a participação da VP num acordo ilícito;
- omissão da obtenção de elementos de prova junto de fontes independentes;
- errada apreciação do produto, do mercado e do comportamento da VP no mercado.

88 Em resumo, as acusações articuladas pelas três recorrentes podem ser reagrupadas em três fundamentos: a apreciação do mercado (A), as averiguações dos factos e as provas (B) e a apreciação jurídica (C). Segundo as recorrentes, a decisão não contém qualquer análise económica do mercado, sendo que tal omissão a vicia no seu conjunto. Quanto às provas, as recorrentes pretendem que as provas produzidas consistem, na sua maioria, numa selecção muito parcial de citações que têm que ser lidas no contexto tanto do documento de que foram extraídas como no das

realidades do mercado. Por consequência, a apreciação jurídica incidente sobre os factos pretensamente apurados está viciada, tanto no que respeita à aplicação do artigo 85.º como à do artigo 86.º

- 89 No que respeita ao segundo fundamento — as averiguações dos factos e as provas — deve desde já pôr-se em evidência um elemento que só foi revelado no momento em que, como atrás (n.º 41) foi referido, a Comissão foi chamada a fazer entrega dos originais que possuía das provas documentais em que se baseou para adoptar a sua decisão.
- 90 Nos termos da alínea b) do n.º 1 do artigo 14.º do Regulamento n.º 17, a Comissão está autorizada, no decurso das averiguações a que procede junto das empresas, a tirar cópias ou extractos dos livros e documentos profissionais. No presente processo, um grande número dos documentos a que a Comissão faz referência nas suas comunicações de acusações, e que ela comunicou em fotocópia às empresas, são notas manuscritas, por vezes pouco legíveis, em língua italiana. Nalguns casos, parecia, pela forma do documento comunicado pela Comissão às empresas, que apenas se tratava de uma parte do documento original. Outros documentos eram memorandos internos das empresas ou das suas filiais. Também aí parecia, pela forma do documento, que, nalguns casos, apenas se tratava de uma parte do original. Noutros casos, esta característica de extracto não resultava de modo evidente do documento comunicado.
- 91 Resulta da instrução a que o Tribunal procedeu que, no decurso da preparação dos documentos de prova nos serviços da Comissão, com vista à sua comunicação às empresas, certas passagens pertinentes foram deliberadamente apagadas ou omitidas, sem que isso tivesse a ver com o respeito pelo segredo dos negócios. Faz-se aqui, nomeadamente, referência ao apagamento, sem vestígios, de nove palavras, numa nota manuscrita da SIV datada de 30 de Janeiro de 1985 (374).

92 Por quatro vezes, na decisão, se faz referência a esta nota de 30 de Janeiro de 1985, tendo a nota sido apresentada como prova, por um lado, da «existência de acordos entre os três produtores no que diz respeito aos preços e às condições de venda» no sector não auto (ponto 62 da apreciação jurídica, retomando os pontos 27 e 32 da matéria de facto) e, por outro, de «discussões... entabuladas sobre o modo de fazer passar os aumentos de preços junto do grupo Fiat» (ponto 47 da matéria de facto). No segundo parágrafo do ponto 24, a decisão afirma explicitamente que esse documento foi comunicado às empresas com a comunicação das acusações, e vem citado no n.º 23 (página 17) da comunicação das acusações. A passagem pertinente consta no original do seguinte modo:

«— Problema Fiat

— Scaroni (FP) pensa di non potersi battere per fermare PPG

— aumento fori e staffette come cavallo di Troia in Fiat per aumento prezzi»

[«Problema Fiat — Scaroni (da FP) considera que não pode bater-se para fazer parar a PPG (VP); — aumento buracos e cavaleiros (mecanismo para levantar os vidros laterais) como cavalo de Tróia na Fiat para aumento preços»].

Na fotocópia comunicada com a comunicação das acusações, as palavras «Scaroni pensa di non potersi battere per fermare PPG» («Scaroni considera que não pode bater-se para fazer parar a PPG») foram apagadas. Na própria comunicação das acusações, a passagem está assim citada: «Problema Fiat — aumento fori e staffette come cavallo di Troia in Fiat per aumento prezzi», sem qualquer indicação da omissão de algumas palavras.

93 O Tribunal considera que é evidente e incontestável que o teor da nota está inteiramente modificado pela omissão das nove palavras em causa. Em presença destas nove palavras, a nota poderia ser aceite como prova de uma luta concorrencial entre a SIV e a FP, por um lado, e a VP, por outro. Foi em vão que a Comissão,

na audiência, tentou dar uma explicação objectivamente justificada para o apagamento destas palavras.

- 94 O Tribunal tem que constatar que se não tratou do único caso de utilização de um tal procedimento, do qual adiante serão dados outros exemplos (v., nomeadamente, *infra*, os n.ºs 214, 215, 224, 236 e 246). O Tribunal observa, ainda, que a nota da SIV de 30 de Janeiro de 1985, acima referida, e uma outra nota da SIV, de 24 de Junho de 1985 (715), figuram na lista dos documentos que fazem explícita ou implicitamente referência à VP, fornecida ao Tribunal pela Comissão, como fazendo implicitamente referência à VP, quando resulta da versão integral destas notas que elas fazem explícita menção da VP. Esta circunstância parece indicar que nem todos os serviços da Comissão dispunham da versão integral destes documentos.
- 95 Nestas circunstâncias, o Tribunal considera que lhe incumbe, no que respeita à apreciação do segundo fundamento invocado pelas recorrentes, verificar minuciosamente a natureza e o âmbito das provas apresentadas pela Comissão na decisão. No entanto, tendo em conta, por um lado, o facto de a natureza e o âmbito das provas estarem intimamente ligados à análise que na decisão foi feita da natureza e funcionamento do mercado em causa, bem como, por outro lado, o facto de as partes terem essencialmente concentrado os seus argumentos na análise do referido mercado, convirá, para começar, examinar, face a estes argumentos, a apreciação do mercado a que se procedeu na decisão. Seguidamente, serão examinadas as provas apresentadas e as conclusões factuais que delas foram tiradas na decisão. Finalmente, será examinada a apreciação jurídica que foi efectuada face aos artigos 85.º e 86.º do Tratado.

#### A — Quanto à apreciação do mercado

##### 1. O acto impugnado

- 96 Esta parte da decisão (pontos 2 a 17) articula-se em três rubricas: o produto, a oferta e a procura. Deve no entanto realçar-se, de imediato, que a Comissão, no decurso da audiência, afirmou que, sendo as provas escritas dos acordos entre os três produtores claras e explícitas, tornavam totalmente supérfluo qualquer tipo de



inquérito sobre a estrutura do mercado. Esta parte da decisão deve ser considerada mais descritiva do que analítica.

a) O produto

- 97 O essencial da descrição do produto feita nos pontos 2 a 5 da decisão foi retomado nos n.ºs 1 a 3, supra. A decisão declara que o mercado italiano «representa, com efeito,  $\pm 20\%$  do mercado europeu de veículos automóveis e aproximadamente a mesma percentagem do mercado europeu não automóvel» (ponto 6). A evolução do mercado italiano de vidro plano está exposta nos quadros que figuram no anexo I à decisão.

b) A oferta

- 98 A decisão constata que «em média, 79 % da procura italiana de vidro para o sector não automóvel e, em média, 95 % da procura italiana de vidro para o sector automóvel foi satisfeita pelos três produtores» (ponto 7 e anexo II). Segue-se (nos pontos 8 a 10) uma descrição dos três produtores.
- 99 A FP é uma filial da SG, que possui em Itália, por intermédio da FP ou de outras sociedades do grupo, várias sociedades, entre as quais a Luigi Fontana SpA, que é a maior grossista-transformadora do mercado italiano. A FP possui uma linha *float* em Pisa e uma linha *float*, gerida em comum com a SIV, em San Salvo, sendo esta última explorada pela Flovetto, filial da SG. A FP é o único produtor de vidro vazado em Itália (ponto 8).
- 100 A SIV, controlada pela *holding* do Estado EFIM, possui duas linhas *float* em San Salvo, uma das quais explorada pela Flovetto. A SIV possui, além disso, uma sociedade em Itália e uma em Espanha que produzem vidro auto, uma sociedade em San Salvo que produz vidros reflectores e duas sociedades de comercialização de vidro, respectivamente, em Francoforte e em Paris. Em 1986, a SIV tomou controlo da Veneziana Vetro e da Splintex SpA e cedeu à Glaverbel o controlo da sociedade Ilved (ponto 9).

- 101 A VP, filial da PPG, possui duas linhas *float*, uma em Cuneo e outra em Salerno, e controla a sociedade Pennitalia Securglass, que produz vidro para automóvel. Em 1982, a PPG comprou a Boussois, sociedade «de grande tradição no sector vidreiro», com «uma posição sólida no mercado francês de vidro para o sector automóvel e para o sector não automóvel» (ponto 10).
- 102 O ponto 11 engloba dois quadros que mostram, um, as partes de mercado (*scilicet*, o mercado italiano) das três sociedades, com base nos dados que figuram no anexo II, e o outro as suas partes do mercado europeu. O mercado de vidro plano europeu é dominado por um oligopólio restrito que compreende a SG, a SIV, a PPG, a Pilkington, a Glaverbel (do grupo Asahi) e a Guardian. Trata-se de grupos integrados a montante e a jusante (ponto 12).
- 103 No que respeita à capacidade deste mercado, a decisão baseia-se em previsões formuladas pelo Groupement européen des producteurs de verre plat (a seguir «GEPVP») no mês de Junho de 1986 (para a Comunidade a dez, válidas até 1986) e no mês de Junho de 1987 (para a Comunidade a doze, válidas até 1989). A produção comunitária foi amplamente suficiente para satisfazer a procura nos anos de 1980 a 1987, tendo as exportações para países terceiros sido sempre superiores às importações em proveniência de tais países. Para mais, a procura comunitária de vidro só deverá crescer, em hipóteses optimistas, de 1 a 3 % por ano. O GEPVP previu, pois, que a situação de sobrecapacidade produtiva, elevada no início dos anos 80, persistiria, ainda que atenuada, nos anos seguintes.
- 104 Segundo os dados fornecidos pela FP, o investimento médio para uma linha *float* de 150 000 toneladas por ano representa cerca de 70,5 a 86 milhões de ecus numa instalação existente e o dobro desses montantes numa instalação nova. Nestas condições, é de excluir a hipótese de outros produtores entrarem no mercado num futuro previsível (ponto 12).

105 No mercado auto, a actividade de transformação requer linhas de produção diferentes para cada técnica, sendo cada linha concebida especialmente em função das formas e das especificações técnicas definidas pela procura. Daqui resulta uma obsolescência técnica bastante rápida, que ocorre ao fim de sete ou oito anos, em função da evolução técnica da construção automóvel. Segundo a FP, o custo de uma linha de transformação para o fabrico de guarnições para 650 000 automóveis por ano pode ser avaliado em 40 milhões de ecus. Daqui resulta que «poucas empresas são capazes de assumir os custos e os riscos da transformação do vidro para o sector automóvel» (ponto 13).

### c) A procura

106 A clientela dos produtores de vidro plano do sector não automóvel é constituída por grossistas e por empresas transformadoras. Aproximadamente 40 % da procura vai directamente das empresas transformadoras para os produtores, indo os 60 % restantes dos grossistas para os produtores. Os grossistas transformam eles próprios pelo menos metade do vidro adquirido, sendo o restante vendido em menor quantidade às pequenas empresas transformadoras e, na sua maior parte, directamente aos utilizadores finais (ponto 14, primeiro parágrafo). As empresas de transformação encontram-se muitas vezes em concorrência com os produtores de vidro plano que integram uma actividade de transformação. Por vezes, essas empresas transformadoras dependem da transferência de tecnologia por parte dos produtores de vidro, fabricando, pois, os produtos transformados sob licença dos seus fornecedores (ponto 14, segundo parágrafo).

107 A clientela dos produtores de vidro para o sector automóvel é constituída pelos fabricantes de veículos automóveis. A decisão descreve as duas fases de evolução de um produto: a fase do protótipo, que apenas implica um ou dois produtores, e a da comercialização, na qual o construtor faz apelo a um maior número de produtores (ponto 15).

108 A decisão constata (ponto 16) que o mercado não auto «se caracterizou, nos anos de 1979 a 1983, por uma queda da procura ligada à fase de recessão da economia europeia. Os anos a partir de 1984 caracterizaram-se por uma retomada da procura que permitiu aos produtores, sobretudo a partir do segundo semestre de 1985, realizarem aumentos consideráveis de preços. Tal como foi referido no ponto 12,

a procura de vidro deveria, segundo as previsões do sector, aumentar na próxima década entre 1 e 3 % ao ano».

- 109 O mercado auto está «estritamente ligado à evolução da produção de veículos automóveis que, após o segundo choque petrolífero, atravessou na Europa e na Itália uma fase de recessão até 1984. Foi somente a partir de 1985 que se verificou uma retomada da produção que se intensificou em 1986 e 1987. Segundo as previsões, o aumento da procura de vidro para o sector automóvel, na próxima década, deverá ser inferior à do vidro não destinado ao sector automóvel» (ponto 17).

## 2. Os argumentos das recorrentes

- 110 No decurso de todo o processo, tanto perante a Comissão como perante o Tribunal, as recorrentes insistiram no facto de a inexistência de uma análise económica do mercado viciar a decisão na sua integralidade. No decurso da audiência, apresentaram, em comum, a sua análise do mercado. Deve retomar-se aqui o essencial de tal exposição, acrescentando-lhe os poucos elementos que resultam de pontos de vista individuais.

### a) O argumento de princípio

- 111 As recorrentes argumentam que, apesar da apresentação que a decisão faz dos dois mercados, não auto e auto, ela não tira as consequências que se impõem quando analisa os comportamentos das partes e os fenómenos económicos que constata. A Comissão tinha a obrigação de tomar em consideração todas as circunstâncias, incluindo as características particulares do mercado em causa, que formam o contexto económico e jurídico no qual se situa o acordo ou prática incriminada (acórdão do Tribunal de Justiça de 16 de Dezembro de 1975, Suiker Unie/Comissão, 40/73 a 48/73, 50/73, 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 e 114/73, Recueil, p. 1663). Tratando-se de práticas concertadas cuja existência é formalmente contestada, a análise do mercado deveria servir não apenas para determinar que o comportamento das empresas tinha um efeito restritivo da concorrência, mas também, e mais do que tudo, para determinar que o comportamento das empresas só podia explicar-se pela existência de uma concertação proibida e não pelo simples jogo do mercado. A análise do mercado teria, pois, sido duplamente indispensável:

por um lado, na falta de provas escritas, para provar a existência eventual das práticas concertadas alegadas e, por outro, para demonstrar os efeitos restritivos de tais práticas.

b) Os argumentos sobre o produto

- 112 Embora aceitando que o vidro plano se divida em três tipos — a saber, o vidro estirado (ou vidro para janelas), o vidro vazado (em italiano «greggi») e o cristal (anteriormente produzido por vazamento contínuo, actualmente quase exclusivamente pelo processo *float*), as recorrentes chamam a atenção sobre o facto de as percentagens do mercado italiano que representam serem, respectivamente, de 0,5 %, 4,5 % e 95 % (dados Assovetro, 227). Na medida em que a decisão respeita ao vidro plano em geral, ela respeita, pois, quase exclusivamente aos comportamentos relativos ao vidro *float*.
- 113 O vidro vazado diferencia-se totalmente dos dois outros tipos de vidro plano, tanto no plano das suas características (translúcido, mas não transparente) como no das suas utilizações. Destinado unicamente a certas aplicações para a construção e a decoração, este produto está em declínio (188). O fabrico deste tipo de vidro com muito pouco valor acrescentado já não é rentável, por motivo das importações maciças e a baixo preço provenientes dos países de Leste e da Turquia (188, 235). Em Itália, apenas a FP dispõe ainda, e desde 1983, de uma linha de produção de vidro vazado (229, 235). A Comissão negligenciou a distinção entre o vidro vazado e o vidro *float* destinado à construção e utilizou documentos relativos ao vidro vazado para atacar os comportamentos da FP e da SIV relativos ao vidro *float*.
- 114 No que respeita ao vidro *float* de base, ele tornou-se um produto homogêneo banal. Todos os produtores empregam a mesma tecnologia para a construção dos *float*; as técnicas de produção do vidro *float* são mais ou menos idênticas em toda a Europa e mesmo em todo o mundo; as normas e critérios de qualidade, a organização do trabalho, o nível de qualificação são, todos, sensivelmente equivalentes em todas as fábricas europeias. Daqui resulta que, no estágio dos produtos de base, é extremamente difícil para os utilizadores distinguir os produtos dos diferentes produtores. Na realidade, o vidro plano de base tornou-se uma verdadeira matéria-prima, uma «commodity», como o ouro ou o alumínio. É por esta razão

que o preço do vidro é aproximadamente o mesmo em todos os países que possuem os produtores de vidro mais importantes. As variações de preço, quando existem, são função de custos complementares, como os custos de transporte. Esta constatação é um elemento capital para a compreensão da organização do mercado, bem como para a apreciação exacta de certas práticas e de certos comportamentos das empresas.

- 115 O vidro *float* é produzido numa grande variedade de cores e espessuras. A parte o vidro claro, existem no mercado europeu, no sector não auto, seis cores, e, no sector auto, quatro cores. A produção do vidro colorido é mais difícil e mais custosa do que a produção do vidro claro, por causa dos ingredientes minerais e químicos adicionais. Existem, ainda, uma quinzena de espessuras diferentes, de 2 mm a mais de 20 mm.
- 116 A própria Comissão, na decisão de 1981, reconheceu a homogeneidade do produto (ponto II. A.3. a.1, na página 39), enquanto, na presente decisão, recusou ou negligenciou tomá-la em consideração como explicação para certos fenómenos que constatou no mercado.
- 117 A indústria do vidro plano engloba diversas actividades e ofícios, essencialmente: a produção de vidro de base (já examinada, supra), a transformação e o fabrico de produtos especiais.
- 118 A decisão negligenciou a importância da actividade de transformação. Cerca de 78 % da produção total é transformada (vidro isolante, folheado para construção e reflector, vidro de segurança para construção, vidro para electrodomésticos, prateados), englobando os procedimentos de transformação laminagem, têmpera, reforço, vidro duplo, vidro isolante, folheamento, etc. Em Itália, a maior parte desta actividade é exercida por empresas independentes, consagrando-se alguns transformadores exclusivamente a ela, enquanto outros têm uma actividade mista de grossista, de negociante e de transformador. Os que exercem exclusivamente uma acti-

vidade de transformação têm a sua própria dinâmica, que tem prioridades diferentes da dos grossistas, porque são menos sensíveis às flutuações de preços e não fazem compras especulativas, advindo a sua rentabilidade do valor acrescentado da transformação e não apenas da compra e da revenda dos produtos.

- 119 Com efeito, os comportamentos incriminados na decisão (identidade das tabelas de preços e descontos, simultaneidade das datas de emissão, classificação dos grossistas, reuniões, etc.) dizem exclusivamente respeito aos produtos *float* de base distribuídos pelo canal dos grossistas. Este comportamento apenas respeita a 30 % do consumo total de vidro plano em Itália, e não a 76-80 % como pretende a decisão, o que falseia a apreciação dos seus efeitos e da sua gravidade.
- 120 Os produtos especiais, também eles ignorados na decisão, são produtos de alta tecnologia, correspondendo a características e/ou padrões específicos particularmente elevados (por exemplo, vidros reflectores, vidros folheados, vidros baixo-emissores, prateados). Estes produtos são muito diferenciados em função dos produtores, que se entregam a uma verdadeira batalha tecnológica para desenvolver sem cessar novos produtos, estratégicos para a sua posição no mercado. Estes produtos altamente concorrenciais representam mais de um terço do volume de negócios das empresas incriminadas. São, além disso, um instrumento de concorrência quanto aos outros produtos, na medida em que permitem a cada produtor reforçar a sua imagem de marca, penetrar em novos mercados e, assim, fazer crescer a sua posição no mercado do vidro plano de base e do vidro transformado. Os produtos especiais estão, aliás, na base da revitalização do sector não auto.
- 121 Os mercados auto e não auto estão organizados e funcionam de maneira completamente diferente, sendo o mercado não auto essencialmente abastecido pelo canal dos grossistas e transformadores, aos quais os produtores vendem os seus produtos, quer no estado bruto quer após transformados em linhas de transformação, enquanto o mercado auto é exclusivamente o do vidro transformado segundo as especificações dos construtores automóveis e entregue directamente pelos produtores aos construtores automóveis. A inexistência de intermediários no mercado auto explica-se pela importância e pela complexidade da actividade de transformação neste mercado, pelo seu custo importante, pela exigência de relações estreitas e

permanentes com os construtores de automóveis para o desenvolvimento e a actualização dos modelos, e pelo princípio do «just in time» (entrega na cadeia de montagem, sem armazenagem no construtor auto).

- 122 Embora a Comissão tenha reconhecido a distinção entre estes dois mercados no âmbito do artigo 85.º, recusou tomá-la em conta no âmbito da aplicação do artigo 86.º Sem dar a menor explicação, afirmou que o mercado a tomar em consideração era o do vidro plano em geral.
- 123 Sobre as características da produção industrial do vidro *float*, as recorrentes sublinham que os fornos *float* são instrumentos de produção muito pesados e pouco flexíveis. Para serem rentáveis, devem dispor de capacidade elevada (da ordem das 500 toneladas/dia) e ser utilizados maximamente (24h/24) e racionalmente. A construção de um *float* constitui uma decisão importante de investimento (cerca de 100 milhões de ecus), de modo que a indústria não se pode adaptar, nem rápida nem flexivelmente, às variações da procura. Uma vez instalado, o *float* deve funcionar continuamente, o que necessariamente acarreta um aumento da produção e riscos de sobrecapacidade.
- 124 Os *floats* também não têm flexibilidade em termos de operação, no sentido de que um forno *float* só pode produzir uma cor e uma só espessura de cada vez. Para cada passagem de uma cor a outra é necessário tempo (mais ou menos 14 dias), e ela acarreta uma perda de produção importante (7 000 toneladas de produto vendável para um forno de 500 toneladas/dia). A duração das campanhas de produção deve imperativamente ser longa, correspondendo a necessidades elevadas, para ser economicamente útil, enquanto a variedade dos produtos solicitados pelo mercado é muito grande. Para mais, por motivo do seu volume, não é económico armazenar vidro plano em grandes quantidades ou por longos períodos.
- 125 Finalmente, as reparações e manutenções, periodicamente indispensáveis, devem efectuar-se a frio e acarretam paragens de produção após cinco ou seis anos. É necessário, durante vários meses, fazer parar os *floats* para estas reparações e ma-



nutenções, bem como para se lhes fazerem melhorias tecnológicas e para proceder a eventuais aumentos de capacidade.

126 Todos estes factores contribuem para a extrema dificuldade de adaptar a oferta à procura e para a impossibilidade, tanto técnica como económica, de cada produtor dispor, em qualquer momento, da totalidade da gama de produtos. Estas restrições técnicas e os imperativos económicos que obrigam a conciliar a utilização mais racional das capacidades com a necessidade de estar presente no mercado explicam a razão pela qual os produtores têm um interesse objectivo, segundo as circunstâncias, de comprar ou vender aos seus concorrentes.

127 Embora seja verdade que «poucas empresas são capazes de assumir os custos e os riscos da transformação do vidro para o sector automóvel» (ponto 13), as recorrentes sublinham que isso se deve às considerações expostas no n.º 121, supra.

### c) Os argumentos sobre a oferta

128 A capacidade total da produção europeia (vendável) em 1989 deve ser avaliada em cerca de 5 100 000 toneladas, segundo as recorrentes, quando foi de 4 444 000 toneladas em 1986 e de 4 176 000 toneladas em 1982 (fonte GEPVP, 175). A produção italiana de *float* foi, em 1985, de 700 000 toneladas e, em 1986, de 673 000 toneladas, produzidas em cinco *floats*, dos quais um pertencia à FP, um à SIV, um à FP e à SIV em comum e dois à VP (fonte Assovetro Istat, 187). No fim do ano de 1987, a SIV pôs em funcionamento um novo *float* em Porto Marghera (Veneziana Vetro).

129 No mercado europeu de vidro plano, incluindo o Reino Unido, a Itália é o terceiro — ou o quarto (segundo o ano) — mercado em ordem de importância, tendo a sua parte de consumo total de vidro plano na Europa sido, em 1986, de 14,1 %, e nunca tendo sido anteriormente superior a 16,3 % (189).

130 Segundo a decisão, os três produtores italianos detêm 79 % do mercado não auto italiano. As recorrentes sustentam que a sua parte de mercado não auto italiano, durante o período considerado, apenas atingiu, no seu mais alto nível, 63,7 % em 1986, quando a SIV tomou o controlo da Vetrocoker. Em média, a parte do mercado delas foi da ordem dos 56,2 % entre 1982 e 1986. Isto explica-se pelo facto de, segundo a Comissão, as importações em proveniência de França não poderem ser consideradas como importações independentes se o vendedor for uma sociedade ligada a um produtor italiano. Esta posição não foi justificada. Boussois, sociedade-irmã da VP, teve um accionista externo que detinha 30 % do capital e que obrigava a sociedade a agir pelo melhor, em defesa dos seus próprios interesses, independentemente da VP, a qual, por seu lado, era detida, em 20 %, por accionistas independentes e não era, portanto, inteiramente controlada, também ela, pela PPG. As importações para Itália em proveniência da Boussois foram importações independentes (acórdão do Tribunal de Justiça de 22 de Outubro de 1986, Metro/Comissão, 75/84, Colect., p. 3021). De qualquer modo, as importações em 1986 elevaram-se a cerca de um terço do mercado italiano do vidro plano não auto. Embora a estrutura do mercado se tenha modificado alguma coisa após a retoma da Boussois pela PPG, em 1982, não é menos exacto que a corrente das importações, mesmo a partir de sociedades-irmãs, demonstra que as importações são economicamente rentáveis. As exportações também constituem fluxos não negligenciáveis (30 %).

131 Nestas condições, foi erradamente que a decisão afirmou que a Itália era o mercado geográfico pertinente, por motivo de as empresas só poderem destinar, para além das fronteiras, as quantidades produzidas a custos marginais. Esta afirmação não está demonstrada por nenhum elemento constante do processo. Na sua decisão de 1981, bem como na sua Decisão 84/388/CEE, de 23 de Julho de 1984, relativa a acordos e práticas concertadas no sector do vidro plano nos países do Benelux (JO L 212, p. 13, a seguir «decisão de 1984»), a Comissão sublinhou a importância do comércio intracomunitário. Assim, na sua decisão de 1981 (ponto 6, p. 35), afirmou, por um lado, que as partes de mercado dos produtores italianos para o conjunto do vidro plano em Itália eram, respectivamente, de 20 % para a FP, de 14 % para a SIV, de 14 % para a VP, de 3 % para a Fabbrica Sciarra, e de 3 % para a Vetrocoker, consistindo o resto do mercado, ou seja, 46 %, em importações; e, por outro lado, que a SIV e a VP tinham, quanto aos anos de 1976 e 1977, vendido noutros mercados da CEE cerca de 55 % das suas respectivas produções.

132 Embora seja exacto, como a decisão realça, que o sector do vidro plano conheceu, no início dos anos 80, um período de crise difícil, caracterizado por sobrecapacidades importantes, custos de produção sempre crescentes, uma crise nos sectores da construção e do automóvel e uma alta do custo da energia, acarretando pesadas perdas para os produtores, esses mesmos produtores procederam, no entanto, às medidas de reestruturação necessárias (encerramento dos aparelhos de produção não rentáveis ou antiquados, reduções de efectivos, recapitalizações, novos investimentos em aparelhos de produção mais eficazes, investigação e desenvolvimento de produtos especiais, etc). A indústria do vidro plano, diferentemente das outras indústrias pesadas da Comunidade (a siderurgia, por exemplo), pôde ultrapassar esta crise sem intervenção de maior nem medidas sectoriais específicas por parte das autoridades nacionais ou comunitárias. Tratou-se, portanto, durante o período de 1982-1986, que é objecto da decisão impugnada, de uma indústria dinâmica que, longe de ter tentado atravessar a crise recorrendo a partilhas de mercado e a outros acordos proibidos, se comportou de modo positivo, tomando medidas económicas sãs.

133 Foi erradamente que a Comissão constatou que o mercado está estagnado, sempre em situação de sobrecapacidade e sem possibilidade de entrada de novos produtores. Bem pelo contrário, o mercado conheceu — e conhece ainda — frequentes e profundas alterações: a retoma da Glaverbel pela Asahi, a da Boussois pela PPG, a da Flachglas pela Pilkington; a instalação da Guardian no Luxemburgo, em plena crise; o início de exploração de nove novas linhas desde 1981, fazendo passar a capacidade de produção de 3,8 milhões de toneladas em 1981, para mais de 5,1 milhões de toneladas em 1989, são desenvolvimentos que mostram, todos, a intensidade da concorrência que reina entre os produtores, os quais se batem sem cessar a golpes de novos investimentos e de novos produtos.

134 De facto, apesar do contexto geral na Europa, caracterizado por uma situação de sobrecapacidade, houve uma insuficiência da oferta no mercado italiano, que o tornou particularmente interessante para os produtores estrangeiros. Esta situação foi confirmada pelo curso das importações e das exportações em Itália (253A).

- 135 Além disso, a SIV e a VP recordam que, no período considerado, a inflação em Itália foi muito elevada, tendo oscilado entre 12 e 20 % segundo os anos, do que resultou que os aumentos de preços foram mais aparentes que reais e que os aumentos em paralelo não tiveram necessariamente um carácter ilícito (215).
- 136 Um outro elemento importante é o facto de a noção de «produtor» englobar, realmente, diversas actividades: produtor de vidro plano de base, transformador de vidro para construção, transformador de vidro auto, produtor de produtos especiais. Embora seja exacto que todas estas actividades respeitam ao vidro plano, elas referem-se a mercados diferentes, cada um com a sua própria lógica. As cessões de vidro plano de base não têm, pois, necessariamente, influência sobre o mercado do vidro automóvel transformado, o qual obedece a outras leis.
- 137 Cada um dos três produtores segue a sua própria estratégia, pondo um acento diferente nas diversas actividades:
- a FP, no âmbito de uma repartição de tarefas no seio do grupo Saint-Gobain, concentra-se no mercado italiano e tem uma importante actividade de transformação no sector não auto;
  - a SIV obtém a sua vantagem concorrencial concentrando-se preferencialmente na transformação automóvel e espalha as suas capacidades de transformação e as suas vendas por toda a Europa, exportando 50 % da sua capacidade em 1986, com uma actividade mais reduzida, pelo menos na época referida pela decisão, enquanto produtora de vidro de base;
  - a VP põe o acento na produção de vidro de base, com uma fraca taxa de integração das actividades de transformação; em 1986, exportou 40 % dos seus produtos.

138 As três empresas diferenciam-se também ao nível da estrutura, não fazendo a SIV parte de nenhum grupo multinacional, antes sendo controlada pela *holding* do Estado italiano EFIM, parceiro público não industrial que não tem os mesmos objetivos, os mesmos interesses, nem os mesmos meios de acção, que os grupos privados.

139 Além disso, as partes de mercado de cada uma das empresas sofreram modificações importantes: entre 1982 e 1986, quanto ao vidro não auto, a FP aumentou a sua parte de mercado em 22 %, enquanto as da SIV e da VP diminuíram, respectivamente, de 8 e 12 %.

#### d) Os argumentos sobre a procura

140 No que respeita ao sector não auto, as partes sublinham, por um lado, que as empresas transformadoras se encontram numa situação concorrencial completamente diferente, por motivo do valor acrescentado gerado pela sua actividade de transformação e, por outro lado, que o comportamento dos grossistas foi ignorado pela Comissão.

141 No que respeita aos grossistas, a procura é muito concentrada, absorvendo os 20 grossistas mais importantes mais de 80 % dos produtos distribuídos por este canal. Este sector conheceu dificuldades muito sérias, devidas a modos e princípios de gestão ultrapassados e a uma tesouraria inadaptada à sua actividade, criando despesas financeiras anormalmente elevadas, bem como à concorrência dos produtores que têm uma actividade de distribuição integrada. A fim de tentar fazer face a estas dificuldades, os grossistas procuraram reagrupar-se no seio de associações. Desde meados dos anos 70, as mais importantes empresas especializadas na venda por grosso de vidro plano em Itália criaram associações, com o fim de imporem uma política comercial comum a todas elas, tanto na fase das compras como na da revenda. A decisão de 1981 condenou tais acordos de associação entre grossistas, que visavam restringir a concorrência entre eles. Esta organização muito elaborada dos grossistas, com o duplo fim de obterem melhores condições e de restringirem a concorrência entre si, é uma característica essencial do mercado do vidro plano para a construção em Itália.

- 142 Uma leitura atenta da queixa da Cobelli mostra muito claramente que do que esta empresa se queixou foi do facto de todos os grossistas não beneficiarem das mesmas condições e de as condições mais vantajosas de que alguns beneficiavam terem levado à falência e ao encerramento de numerosas empresas, entre as quais a queixosa. Isto está de acordo com as conclusões do relatório apresentado por Battelle na reunião de Tropea, sobre a evolução da distribuição do vidro plano em Itália, fora o sector automóvel (276), conclusões que puseram em evidência as dificuldades do sector da distribuição do vidro plano em Itália. Trata-se, aqui, de uma acusação de natureza completamente diferente das acusações de acordo entre os produtores com vista a praticar aumentos de preços. Deve, ainda, notar-se que a Cobelli pretende que foi a partir de 1982 que a situação se tornou intolerável, isto é, logo após a decisão de Setembro de 1981 da Comissão, que condenou os acordos de associação entre os grossistas e o compromisso que estes solicitaram aos produtores para que concedessem descontos diferenciais aos membros das suas associações, segundo listas de clientes. A queixosa deplora, na realidade, uma situação que se tornou intolerável pelo facto de os produtores terem deixado de aceitar cumprir os pedidos dos grossistas de fixar, em comum e para todos, os preços e as condições.
- 143 No que respeita ao mercado automóvel, as partes argumentam que, ainda que a decisão enuncie bastante correctamente as principais características do mercado do vidro automóvel, a Comissão não tira as consequências que delas na verdade decorrem. O construtor de automóveis é simultaneamente o compositor da música e o chefe da orquestra, dele estando os fornecedores de vidro automóvel muito amplamente dependentes. O mercado é inteiramente definido pela procura. O único limite do poder do construtor de automóveis, no que respeita aos fornecedores de vidro, reside nas possibilidades técnicas de fabrico e de ultimização das peças de vidro da viatura, aspectos sobre os quais a tecnologia do vidro tem um papel a desempenhar. Mas, uma vez definido o modelo, é o construtor de automóveis que decide inteiramente da evolução dos fornecimentos.
- 144 As recorrentes insistem no facto, aliás reconhecido na decisão, de as linhas de transformação sofrerem uma obsolescência técnica bastante rápida e de deverem ser mantidas ao máximo da sua capacidade, se se quer amortizá-las. Por um lado, o produtor procura, portanto, obter encomendas tão importantes quanto possível por parte do construtor de automóveis, não tendo normalmente interesse em partilhar com outros a quota que lhe está atribuída. Por outro lado, o produtor deve antecipar as necessidades futuras dos construtores de automóveis no que respeita

aos modelos, às exigências técnicas e aos volumes prováveis, a fim de estar à altura de responder à procura quando esta se apresentar. É, com efeito, necessário contar com um ano entre o início da instalação de uma nova linha de transformação e a sua entrada efectiva em serviço. Em vista da sua especificidade, uma vez instalada a linha de produção de vidro auto é muito pouco flexível e deve produzir o máximo para ser rentável.

145 No que respeita ao processo de desenvolvimento dos modelos, é bem evidente que, se tivesse possibilidade de escolher, o «produtor/criador» do protótipo guardaria para si a totalidade do mercado, assim realizando substanciais economias de escala. Não teria qualquer interesse em partilhar o mercado com os produtores concorrentes. Mas não é esta a política seguida pelos construtores de automóveis, contendo o processo provas evidentes da força da Fiat nas negociações contratuais (721 e seguintes).

146 Quanto à repartição das fontes de abastecimento e às «quotas» atribuídas por um construtor automóvel, quando se recusa a depender de um único fornecedor, deve realçar-se que o número de fornecedores está limitado a dois ou três por modelo, consideração prática da qual resulta o sistema da atribuição de «quotas». Estas quotas-partes são fixadas em termos de percentagem e não por peça ou quantidade. O volume que esta quota representa depende do sucesso comercial do modelo de automóvel em causa. O sistema é aplicado por todos os construtores de automóveis na Europa e, no caso vertente, foi aplicado pela Fiat. Nestas condições, o fornecedor corre um risco, na medida em que, se as vendas de um modelo ultrapassam as previsões, pode ter dificuldades em entregar em volume de peças o que representa a sua quota-parte em percentagem e, se não consegue entregar, de acordo com a quota, o que a Fiat lhe encomendou, arrisca-se a ser sancionado por uma diminuição de quota aquando da negociação seguinte. Pelo contrário, se o fornecedor se apercebe, à medida que as encomendas se sucedem, que não obtém a sua quota, pode apresentar uma reclamação à direcção central de compras da Fiat. A negociação das quotas e a dos preços vão, pois, a par: a atribuição de uma quota maior obtém-se por meio de uma concessão sobre os preços, donde resulta o interesse do fornecedor em verificar constantemente se a sua quota-parte de fornecimentos está a ser devidamente respeitada.

- 147 Os construtores de automóveis não se contentam em impor aos industriais de vidro as especificações técnicas e as quantidades requeridas, modelo por modelo, mas determinam ainda o ritmo das entregas. Esta exigência de entrega «just in time» significa que as entregas se devem inserir no momento desejado nas sequências de fabrico dos veículos e não, como a Comissão parece ter compreendido, que o construtor apenas pode contar com os produtores locais.
- 148 A exposição comum das recorrentes sobre o mercado, a VP acrescenta que a Comissão se enganou sobre a posição particular que ela ocupa no mercado não auto e a apresentou de modo inexacto. A VP não efectua, ela própria, qualquer operação de transformação, nem procede à transformação por intermédio de sociedades aparentadas. Em consequência, a VP não está em condições de concorrer com nenhum dos seus clientes, incluindo a queixosa Cobelli. Adoptar uma política consistente em forçar esta última, bem como os outros clientes do sul de Itália, a sair do mercado, teria sido contrário aos interesses da VP. A queixa da Cobelli não contém qualquer elemento de prova credível que defina um comportamento ilegal por parte da VP. No mercado do vidro não automóvel, a VP conta com cerca de três vezes mais clientes do que os seus concorrentes, e entre eles cerca de 55 % são empresas transformadoras. Contabilizadas em termos de vidro vendido, as vendas efectuadas pela VP a empresas transformadoras progrediram regularmente, de 42,2 % do total das vendas efectuadas pela VP fora do sector auto em 1985, a 53,3 % do total dessas vendas efectuadas em 1988.
- 149 Para mais, se a Comissão não tivesse incluído a VP como parte, as partes de mercado detidas conjuntamente pela SIV e pela FP durante o período em consideração teriam variado, no que respeita ao vidro destinado ao sector não auto, entre 21,2 % e 36,1 %. Esta reduzida parte do mercado pode explicar o fundamento da decisão no que respeita à acusação de «posição dominante colectiva». Segundo a VP, é plausível que um dos motivos subjacentes ao processo contra ela aberto tenha sido o de dar um fundamento às verificações efectuadas pela Comissão com base no artigo 86.º
- 150 A SIV sublinha que, no mercado automóvel, viu a sua parte de mercado ser reduzida de 50,3 % para 37,5 %. Não teria tido qualquer utilidade em participar nos



«acordos» com outros produtores, uma vez que sofreu uma importante erosão da sua parte de mercado, nomeadamente nas suas relações com a Fiat, de que foi o principal fornecedor (721 e seguintes).

### 3. Os argumentos da Comissão

- 151 A Comissão insiste no facto de o mercado europeu de vidro plano se ter caracterizado por uma sobrecapacidade produtiva durante todo o período abrangido pela decisão — a saber, o período entre Janeiro de 1982 e Junho de 1987. Esta afirmação não é contraditada pelo facto de se poder, *a posteriori*, com base em estatísticas elaboradas posteriormente aos factos incriminados, constatar que a sobrecapacidade foi inferior à prevista. De qualquer modo, segundo as estatísticas mais recentes — que são os dados GEPVP quanto ao ano de 1988 (172, 173 e 174) — todo o período a que a decisão se refere foi caracterizado por uma sobrecapacidade de produção, retirando tal circunstância qualquer credibilidade às afirmações de que os aumentos de preços ocorridos durante este período, tanto no sector não auto como no sector auto, foram devidos à conjuntura do mercado.
- 152 A Comissão rejeita a alegação de que os três produtores apenas detinham 30 % do mercado italiano de vidro não auto. As percentagens do mercado de vidro não auto, como resulta do anexo II da decisão, situam-se à volta de 73-79 % do mercado. As posições dos três produtores italianos estavam congeladas. Não só a posição detida no mercado italiano pelo conjunto dos três produtores ficou essencialmente a mesma (ponto 11 da decisão), mas também no plano individual as partes de mercado detidas por cada um dos produtores não variaram de modo sensível, ainda que a SIV tenha registado um recuo de alguns pontos, em termos de percentagem, no sector do vidro automóvel.
- 153 A Comissão repete que os acordos entre os produtores resultam claramente da documentação mencionada na decisão e são pontualmente confirmados pela realidade. Mesmo que o mercado se tivesse encontrado em conjuntura de forte retoma, com uma oferta limitada e uma procura muito forte, o comportamento das empresas teria constituído um acordo proibido.

- 154 No que respeita às importações para Itália efectuadas por sociedades controladas pelos produtores (por exemplo a Boussois), a Comissão considera que seria ilógico subtrai-las às partes de mercado detidas pelos produtores, pois que isso suporia um grau de independência que, na realidade, não existia entre os membros de um mesmo grupo. Não se pode considerar que essas importações tivessem podido fazer concorrência à produção própria dos três produtores italianos. A Comissão observa que, contrariamente aos factos subjacentes ao acórdão do Tribunal de Justiça de 22 de Outubro de 1986, Metro/Comissão, já referido, em que certas empresas, controladas pelo mesmo grupo, comercializavam a preços diferentes, sob marcas diferentes, produtos que apresentavam características técnicas diferentes, se trata aqui de um produto qualificado pela VP como produto primário, cujo valor acrescentado é extremamente fraco (vidro plano não transformado).
- 155 A Comissão argumenta que a sua análise se concentrou no grau de concorrência entre as importações em proveniência da Boussois e da Saint-Gobain (França), por um lado, e a produção da FP, da SIV e da VP, por outro. Para além destas importações, fica apenas um número relativamente modesto que, mesmo que represente importações efectuadas por grossistas concorrentes da FP, da VP ou da SIV, não tem certamente qualquer efeito sobre as conclusões a que a Comissão chegou na sua decisão.
- 156 Quanto à credibilidade e à exactidão da queixa da Cobelli contra os produtores de vidro, a Comissão sublinha que a sua decisão se fundou nas averiguações a que ela própria procedeu e que, de cada vez que se refere à queixa, todas as conclusões que dela são tiradas, bem como todos os documentos pertinentes, são expressamente citados.
- 157 Quanto aos argumentos apresentados pela VP, não pode ela pretender, segundo a Comissão, que não está abrangida pelos documentos que se referem aos «produtores de vidro». Tem que se ter em conta o número de documentos e a situação económica actual. O facto de a VP não ser uma empresa transformadora de vidro não auto poderia, é certo, ter tido como consequência que ela reservasse um tratamento preferencial aos grossistas-transformadores, mas não que os seus interesses fossem fundamentalmente diferentes dos da FP ou da SIV. A Comissão repete que nada vem contrariar o facto de a VP ter aumentado os seus preços no mesmo momento ou pouco depois da SIV e da FP.

#### 4. Apreciação do Tribunal

- 158 O Tribunal começa por realçar que, em certa medida, a Comissão aceitou a análise do mercado feita pelas recorrentes. Com efeito, uma grande parte da sua exposição sobre a produção de vidro plano foi retirada, tal e qual, do memorando da FP de resposta à comunicação das acusações (sem que, no entanto, se tenha sempre indicado a fonte). Alguns dos números que se encontram no ponto 11 e nos anexos I e II da decisão foram também extraídos das informações fornecidas pelas recorrentes. No entanto, a Comissão apenas utilizou uma pequena parte dessas informações, sem que quer a decisão quer os memorandos entregues no decurso do presente processo dêem indicação das razões pelas quais apenas as passagens seleccionadas foram consideradas dignas de fé. Só muito ocasionalmente se dedicou a Comissão à refutação detalhada das conclusões tiradas pelas recorrentes das informações que elas próprias tinham fornecido. A Comissão afirmou mesmo, aquando da audiência, que as provas escritas dos acordos que existiram entre os três produtores eram de tal modo claras e explícitas que tornavam absolutamente supérfluo qualquer tipo de inquérito sobre a estrutura do mercado.
- 159 O Tribunal não pode partilhar este ponto de vista da Comissão, de que uma análise do mercado teria sido supérflua. O Tribunal considera, pelo contrário, que a definição adequada do mercado em causa é condição necessária e prévia a qualquer julgamento que incida sobre um comportamento pretensamente anticoncorrencial. Mesmo que a Comissão não seja obrigada a discutir, nas suas decisões, todos os argumentos apresentados pelas empresas, o Tribunal considera que, face aos argumentos aduzidos pelas recorrentes, tal como atrás foram expostos, a Comissão deveria ter procedido a um exame mais aprofundado das estruturas e do funcionamento do mercado, com o fim de demonstrar as razões pelas quais as conclusões tiradas pelas recorrentes eram destituídas de fundamento. Com efeito, o Tribunal encontra-se confrontado, pelo lado das recorrentes, com uma série de argumentos detalhados, baseados em dados de que a própria Comissão extraiu certos elementos em apoio da sua decisão e, pelo lado da Comissão, com uma defesa que consiste, na maior parte dos casos, num simples reenvio para os termos da decisão.
- 160 Nestas condições, o Tribunal considera que não lhe compete efectuar a sua própria análise do mercado, antes se devendo limitar a examinar, na medida do possível, o bem-fundado das verificações essenciais para a apreciação da causa que constam da decisão.

## a) Quanto à evolução do mercado italiano

- 161 Segundo a decisão, o anexo I mostra a evolução do mercado do vidro plano em Itália. Deve, no entanto, realçar-se que os três quadros que figuram no anexo I são compostos por números tirados de diferentes fontes. Os números chamados «Assovetro» e «Istat» foram tirados de quadros fornecidos pela SIV durante o processo administrativo (183-185, 187-188), enquanto os números que constam das primeiras linhas dos quadros I e II parece terem sido extraídos de outros dados fornecidos pelos três produtores. Esta mistura de números obtidos em fontes diferentes teve, pelo menos, duas consequências. Por um lado, a proporção das importações, em relação ao consumo no mercado italiano, ficou diminuída. Por outro lado, a relação importações/consumo de um ano para o outro e, por consequência, a representação da evolução desta relação (diminuição ou aumento) durante o período considerado não são os mesmos que teriam sido se os números utilizados tivessem tido a mesma origem.
- 162 Seguidamente, após ter calculado com base nestes números o consumo aparente de vidro transparente em Itália, a Comissão subtraiu dele as «importações de França» e as «importações em proveniência de outros países efectuadas pelos três produtores». Numa nota de pé de página, indica-se que:

As importações em proveniência de França foram eliminadas porque neste país apenas há dois produtores, a Saint-Gobain e a Boussois, respectivamente, sociedade-mãe da fábrica Pisana e sociedade-irmã da Vernante Pennitalia. As importações em proveniência destas duas sociedades francesas são quase sempre destinadas aos produtores italianos. Quando estas quantidades são vendidas directamente no mercado italiano por uma destas sociedades francesas, não se pode considerar que sejam vendas de concorrentes.»

Resulta do processo que os números que representam as «importações de França» foram tirados de certos dados fornecidos pela SIV, relativos às exportações totais de outros países para Itália (183, 185). Ora, se bem que a nota acima referida reconheça que as importações para Itália, em proveniência de França, nem sempre eram destinadas aos produtores italianos, e se bem que a VP lhe tenha fornecido os números sobre as vendas efectuadas em Itália pela Boussois independentemente da sua sociedade-irmã (213), a Comissão parece ter presumido, para a elaboração dos quadros que figuram no anexo I, que todas as importações de todos os tipos de vidro plano efectuadas para Itália em proveniência de França por sociedades

aparentadas aos três produtores italianos eram, a 100 %, destinadas a estes últimos. A Comissão tenta justificar este modo de proceder referindo-se à pequenez das importações provenientes de fontes francesas diferentes das sociedades aparentadas às recorrentes. Esta tentativa de justificação não tem qualquer apoio nem na decisão nem no processo.

163 A Comissão afirmou, em resposta a uma questão colocada pelo Tribunal, que os números «importações de outros países» dizem exclusivamente respeito às importações a partir de outros Estados-membros da Comunidade. Confirmou explicitamente que estes números não têm em conta importações provenientes de países terceiros. Ora, resulta do processo que as importações para Itália em proveniência da Turquia e dos países da Europa de Leste foram frequentemente de grande importância para o funcionamento do mercado italiano do vidro plano em geral. Chamada, na audiência, a precisar a origem dos números «importações de outros países» a Comissão fez referência a um documento que não figura no maço comum e do qual, aliás, aqueles números não parecem resultar.

164 A Comissão não conseguiu assim explicar ao Tribunal as razões pelas quais tinha considerado necessário proceder a uma amálgama de estatísticas obtidas em diferentes fontes. A primeira vista, um tal método parece suspeito. De qualquer modo, pelas razões que acabam de ser expostas, o Tribunal considera que não pode fiar-se nas constatações tiradas do anexo I da decisão.

165 O Tribunal nota que também não pôde reconstituir, a partir dos documentos que lhe foram indicados pela Comissão, a prova da afirmação que consta do ponto 6 da decisão, segundo a qual o mercado italiano representa cerca de 20 % do mercado europeu.

#### b) Quanto à capacidade da oferta em relação à procura

166 Tanto na decisão como nos memorandos que apresentou, a Comissão sublinha a situação estagnante do mercado, que foi caracterizado por uma situação de sobre-

capacidade, durante todo o período a que a decisão se refere. No entanto, resulta de vários gráficos que constam do processo e, nomeadamente, do gráfico 176, para o qual a Comissão chamou a atenção do Tribunal na audiência, que a diferença entre a «saleable capacity» (capacidade de venda) e as «total sales» (vendas globais) diminuiu progressivamente após 1981. O gráfico 178, que tem origem no GEPVP, indica que as vendas começaram a ultrapassar a capacidade de venda durante o ano de 1985. O relatório do GEPVP do mês de Junho de 1987, a que se faz explícita referência na decisão (ponto 12, terceiro parágrafo), faz menção de uma «tight supply situation» (situação estreita da oferta) em 1986 e 1987.

- 167 O Tribunal considera que se não podem afastar as conclusões que decorrem destes documentos pretendendo, como parece fazer a Comissão, que a condição do mercado deve ser apreciada em função das previsões, e não em função dos factos estabelecidos *a posteriori*. Nestas condições, o Tribunal considera que a Comissão não demonstrou, suficientemente, a hipótese que adiantou de um mercado estagnante e caracterizado por uma sobrecapacidade persistente.
- 168 O Tribunal considera que, na medida em que a hipótese de um mercado estagnante e caracterizado por uma sobrecapacidade persistente não pode ser aceite, por não ter sido suficientemente demonstrada, é ainda mais necessário reavaliar as informações fornecidas pelas recorrentes relativas à abertura de novos fornos *float* durante o período em causa. Com efeito, estas informações poderiam ser aceites como constituindo prova de um mercado activo, como pretendem as recorrentes.

c) Quanto à parte do mercado não auto dos três produtores

- 169 Segundo o ponto 7 da decisão, os três produtores puderam satisfazer, em média, 79 % da procura italiana de vidro não auto. O ponto 11 engloba um quadro das «partes de mercado das três sociedades, calculadas com base nos dados constantes do anexo II». No entanto, é só quanto ao ano de 1985 que a soma dos números, sobre a rubrica «não auto», no quadro que consta do ponto 11, se eleva a 79 %. A Comissão também não conseguiu justificar os números constantes do outro quadro que figura no ponto 11, relativos às partes de mercado da SG, da SIV e da PPG ao nível europeu.

- 170 Apesar de expresse pedido do Tribunal de ser informado de todas as fontes dos quadros que constam em anexo à decisão, a Comissão não identificou qualquer documento que inclua os pretensos «dados GEPVP» que se encontram na primeira linha do quadro 1 do anexo II. O Tribunal também não pôde retirar, nem do processo nem das informações fornecidas, se e em que medida os quadros constantes do anexo II foram produzidos tendo em conta o facto de, segundo a Comissão, as importações a partir de sociedades aparentadas deverem ser consideradas como fazendo parte da produção italiana.
- 171 Nestas condições, o Tribunal não pode aceitar, como ponto de partida para a apreciação do comportamento das empresas no mercado não auto, a hipótese de os três produtores italianos deterem efectivamente quatro quintos do mercado italiano. Mas o Tribunal também não pode considerar que tenha sido feita prova de que as partes desse mercado detidas pelos três produtores fossem muito menos elevadas. O Tribunal apenas se pode limitar a constatar que este elemento essencial se mantém desconhecido.

B — *Quanto às verificações de facto e às provas*

- 172 Como atrás foi dito (n.º 15), a decisão examina o comportamento das empresas sob três aspectos principais: o mercado não auto, o mercado auto e as transacções de vidro entre produtores. A rubrica relativa ao mercado não auto articula-se em cinco sub-rubricas que dizem, respectivamente, respeito à identidade dos preços, à identidade dos descontos, à identidade de classificação dos clientes mais importantes, aos elementos de concertação entre os produtores e às relações entre os produtores e os grossistas. A rubrica relativa ao mercado auto divide-se em duas sub-rubricas que dizem, respectivamente, respeito às relações com a Fiat e com a Piaggio.
- 173 Quanto à maior parte das questões, devem examinar-se as provas e as verificações em matéria de facto pela ordem adoptada na decisão. Deve, no entanto, observar-se que alguns documentos dizem respeito a duas ou mais rubricas e/ou sub-rubricas e que, em consequência, será necessário fazer uma remissão para as verificações feitas numa outra rubrica ou sub-rubrica.

## 1. O comportamento das empresas no sector não auto

## a) A identidade dos preços

- 174 De acordo com a decisão (pontos 18 e 19), os três produtores italianos enviaram tabelas idênticas, em datas próximas, quando não nos mesmos dias, à sua clientela italiana. O anexo III da decisão enumera as datas de envio aos clientes e as datas de entrada em vigor de tais preços. A iniciativa destas alterações de preço não foi sempre tomada pelo mesmo produtor, antes o tendo sido por qualquer dos três produtores. Os três produtores expediram no mesmo dia, ou dentro de um curto período de tempo, pelo menos metade das tabelas examinadas. Em Novembro de 1981, a VP teve que anular um aumento de preços anunciado no mês de Setembro precedente, porque a FP e a SIV não acompanharam esta alteração de preços. Após este incidente, «nunca mais se verificou a situação de um aumento de preços não ser imediatamente seguido por todos os produtores».
- 175 O Tribunal observa que aqui se não faz nenhuma distinção entre os tipos de vidro a que as tabelas se referem. Trata-se, pois, de uma verificação absolutamente geral, dizendo exclusivamente respeito a dois aspectos: por um lado, a identidade do conteúdo das tabelas remetidas pelas três empresas e, por outro, a proximidade das datas em que tais tabelas foram remetidas pelas referidas empresas e das datas do seu início de validade. O Tribunal sublinha, no entanto, que a lista das datas que figura no anexo III da decisão começa no mês de Junho de 1981 e termina no mês de Outubro de 1986, enquanto a alínea a) do artigo 1.º da decisão limita o período da infracção, no sector não auto, ao que decorreu de 1 de Junho de 1983 a 10 de Abril de 1986. Daqui resulta que apenas as tabelas remetidas durante este último período podem entrar em linha de conta para a determinação de uma infracção. As tabelas remetidas fora deste período não deixam, no entanto, de ter interesse, face à metodologia da decisão. Dado que nem os fundamentos da decisão nem o seu anexo III dão qualquer precisão sobre o conteúdo de tais tabelas, o Tribunal considera necessário examiná-las caso por caso.
- 176 Em 26 de Junho de 1981 (427), a FP anunciou novas listas de preços para os vidros claro e colorido, com efeitos a partir de 25 de Julho de 1981. Em 14 de Julho de 1981 (300), a SIV anunciou novas listas para os mesmos vidros, com efeitos a partir de 14 de Setembro de 1981. A lista da SIV para o vidro claro era idêntica à da FP para os vidros de 3 mm a 12 mm em medida padrão e em grandes placas. O Tribunal não dispõe da lista da SIV para o vidro colorido. Em 1 de



Setembro de 1981 (494), a VP anunciou novas listas para os vidros claro e estriado, com efeitos a partir de 1 de Outubro de 1981. Nesta época, a VP não fabricava vidro colorido. A lista da VP para o vidro claro era idêntica às listas anunciadas pela FP e pela SIV algumas semanas antes, salvo quanto ao vidro de 3 mm. Por carta de 9 de Novembro de 1981 (497), a VP anulou as listas anunciadas em 1 de Setembro de 1981 e anunciou a reposição em vigor das listas anteriores, de 23 de Março de 1981. Em 1 de Fevereiro de 1982 (A183), a VP voltou a anunciar novas listas, com efeitos a partir de 1 de Março de 1982. Tais listas eram idênticas às listas anunciadas pela VP em 1 de Setembro de 1981 e anuladas em 9 de Novembro de 1981. Daqui resulta que é erradamente que a decisão pretende, no seu ponto 19, que «a VP... teve, em Novembro de 1981, de anular o aumento de preços anunciado no mês de Setembro precedente, por a FP e a SIV não terem acompanhado a alteração de preços da VP».

177. EM 7 de Maio de 1982 (430), a FP anunciou novas listas de preços para os vidros claro e colorido, com efeitos a partir de 15 de Junho de 1982. Em 20 de Maio de 1982 (302), a SIV anunciou novas listas para os vidros claro e colorido, com efeitos a partir de 30 de Junho de 1982. A lista da SIV para o vidro claro era idêntica à da FP. O Tribunal não dispõe da lista da SIV para o vidro colorido. Em 24 de Junho de 1982 (498), a VP anunciou uma nova lista para o vidro claro, com efeitos a partir de 1 de Setembro de 1982. A lista da VP era idêntica às da FP e da SIV, salvo quanto ao vidro de 3 mm.

178. Em 17 de Fevereiro de 1983 (A185), a VP anunciou uma nova lista de preços para o vidro claro, com efeitos a partir de 5 de Abril de 1983. Em 7 de Março de 1983 (433), a FP anunciou uma nova lista para o vidro claro (apenas), idêntica à da VP para os vidros de 3 mm a 12 mm em medida padrão e em grandes placas, com efeitos a partir de 11 de Abril de 1983. No mesmo dia, 7 de Março de 1983 (A047), a SIV anunciou novas listas para os vidros claro e colorido, com efeitos a partir de 7 de Abril de 1983. A lista para o vidro claro era também idêntica à da VP. Não dispondo da lista da SIV para o vidro colorido, o Tribunal não está em condições de a comparar com as listas dos outros produtores quanto a este tipo de vidro.

179. Em 21 de Julho de 1983 (500), a VP anunciou uma nova lista de preços para o vidro claro, com efeitos a partir de 10 de Outubro de 1983. Em 2 de Setembro de 1983 (A014), a FP anunciou uma nova lista para o vidro colorido, com efeitos a partir de 5 de Setembro de 1983. Em 19 de Setembro de 1983 (304), a SIV anun-

ciou novas listas para os vidros claro e colorido, com efeitos a partir de 2 de Novembro de 1983. A lista para o vidro claro era idêntica à da VP para os vidros de 3 a 10 mm em medida padrão e em grandes placas; a lista para o vidro colorido era idêntica à da FP. Em 26 de Setembro de 1983 (A001), a FP anunciou uma nova lista para o vidro claro, idêntica às da VP e da SIV para os vidros de 3 a 10 mm em medida padrão e em grandes placas, com efeitos a partir de 2 de Novembro de 1983.

180 Em 16 de Dezembro de 1983 (A187), a VP anunciou uma nova lista de preços para o vidro claro, com efeitos a partir de 15 de Fevereiro de 1984. Esta lista englobava, como todas as listas posteriores da VP, um preço para o vidro de 2 mm. Em 27 de Dezembro de 1983 (A003), a FP anunciou novas listas para o vidro claro e para o vidro colorido, com efeitos a partir de 13 de Fevereiro de 1984. Em 28 de Dezembro de 1983 (A049), a SIV anunciou uma lista idêntica para o vidro claro, com efeitos a partir de 20 de Fevereiro de 1984. As listas anunciadas pela FP e pela SIV não englobavam qualquer preço para o vidro de 2 mm. Esta diferença entre as listas da SIV e da FP, por um lado, e da VP, por outro lado, manteve-se. As listas da SIV e da FP eram idênticas. Eram diferentes da lista da VP quanto aos vidros de 4 e 5 mm em medida padrão, e de 19 mm em grandes placas.

181 Em 20 de Abril de 1984 (A189), a VP publicou uma nova lista de preços para o vidro claro, com efeitos a partir de 21 de Maio de 1984. Em 7 de Maio de 1984 (A051), a SIV publicou uma nova lista para o vidro claro, idêntica à da VP (salvo quanto ao vidro de 2 mm), com efeitos a partir de 23 de Maio de 1984. A FP não publicou novas listas para este tipo de vidro. No mesmo dia 7 de Maio de 1984 (A051), a SIV publicou uma nova lista para o vidro colorido. Essa publicação vem mencionada no anexo III da decisão, mas a lista não consta do processo. Parece, mas o Tribunal não teve condições para o confirmar, que a FP também não publicou uma nova lista para o vidro colorido.

182 Em 3 de Julho de 1984 (435 e 308), a FP e a SIV publicaram novas listas de preços, idênticas, para o vidro claro, com efeitos a partir de 20 de Agosto de 1984 (FP) e de 3 de Setembro de 1984 (SIV). Estas listas implicavam uma sensível diminuição dos preços, levando-os a um nível situável entre os das listas de Setembro e Dezembro de 1983. No mesmo dia 3 de Julho de 1984 (435), a FP publicou uma nova lista para o vidro colorido, com efeitos a partir de 20 de Agosto de 1984. A SIV não fez nova publicação. Em 27 de Julho de 1984 (502), a VP publicou uma

nova lista para o vidro claro e, pela primeira vez, uma lista para o vidro colorido, com efeitos a partir de 3 de Setembro de 1984. A lista da VP para o vidro claro era idêntica às da FP e SIV para o vidro em grandes placas, mas era sensivelmente diferente quanto ao vidro em medida padrão. A lista da VP para o vidro colorido era igualmente idêntica à da FP para o vidro em grandes placas de 3 a 12 mm, mas sensivelmente diferente para o vidro em medida padrão. Nos dois casos, os preços para o vidro de medida padrão constantes das listas da VP eram superiores aos que constavam das listas da FP e da SIV.

183 Em 25 de Outubro de 1984 (505), a VP publicou uma nova lista de preços para o vidro claro e uma alteração, não mencionada no anexo III da decisão, ao preço do vidro colorido em medida padrão, com efeitos a partir de 9 de Novembro de 1984. A carta que continha esta publicação dizia o seguinte:

«Como verá, esta tabela reflecte a situação dos preços actualmente em vigor no mercado italiano.

Com efeito, abolimos — como fizeram os outros produtores há alguns meses — a diferença de preço existente entre ‘padrão’ e ‘grandes placas’, não tendo alterado os preços das espessuras centrais.

Alterámos ligeiramente, no entanto, os preços de algumas outras espessuras, com o fim de melhor os adaptar aos seus custos de produção, em comparação com (os preços) das outras espessuras.

Naturalmente, uma vez que a nova tabela reflecte apenas a situação actual dos preços no nosso mercado, não tem completamente em conta os aumentos contínuos dos custos de produção (como a energia, a mão-de-obra, os transportes, a embalagem e as matérias-primas). No entanto, tais aumentos serão tomados em consideração na nossa próxima tabela, que será provavelmente emitida no mês de Janeiro próximo.

No que respeita à nossa tabela de *float* Bronze e Verde, não foi modificada: mas também nesta tabela abolimos a diferença de preços entre 'padrão' e 'grandes placas'.

Queira notar, por fim, que considerámos necessário fazer algumas ligeiras modificações no número de dimensões oferecidas, quanto a certas espessuras.»

De facto, a comparação da lista publicada pela VP nesta carta com as listas publicadas pela FP e pela SIV no mês de Julho precedente mostra que, por um lado, a VP se alinhou pela FP e pela SIV, propondo o mesmo preço para o vidro em medida padrão e em grandes placas e que, por outro lado, alguns dos preços da VP eram idênticos aos propostos pela FP e pela SIV, enquanto outros não o eram.

184 Em 12 de Novembro de 1984 (438), a FP publicou novas listas de preços para os vidros claro e colorido, com efeitos a partir de 16 de Janeiro de 1985. Em 15 de Novembro de 1984 (310), a SIV publicou listas idênticas, com efeitos a partir de 15 de Janeiro de 1985. Em 22 de Novembro de 1984 (508), a VP publicou as suas novas listas para os vidros claro e colorido, com efeitos a partir de 14 de Janeiro de 1985. Tais listas da VP reintroduziram algumas diferenças entre os preços «padrão» e «grandes placas». Em dezasseis preços para o vidro claro, deixando de lado o vidro de 2 mm, apenas cinco são idênticos aos que figuram nas listas da FP e da SIV. Os preços da VP para o vidro colorido em grandes placas são idênticos aos da FP e da SIV, mas os seus preços para o vidro em medida padrão são diferentes, o que resulta do facto de a FP e a SIV terem mantido os mesmos preços quanto às duas medidas.

185 Em 7 de Março de 1985 (511), a VP publicou uma nova lista de preços para o vidro claro, com efeitos a partir de 14 de Março de 1985. Esta lista teve exclusivamente por efeito aumentar os preços do vidro de medida padrão. Em 11 de Março de 1985 (313), a SIV anunciou um aumento dos seus preços para o vidro claro em embalagem. Os preços constantes desta última lista eram iguais aos preços que figuravam na lista da VP para o vidro de medida padrão. Nessa altura, a FP não publicou qualquer alteração das suas listas.

- 186 Em 13 de Maio de 1985 (314 e 441), a SIV e a FP publicaram novas listas de preços para o vidro claro, com efeitos a partir de 15 (SIV) e 18 (FP) de Junho de 1985. Em 27 de Maio de 1985 (513), a VP publicou uma nova lista para o vidro claro, com efeitos a partir de 24 de Junho de 1985. As três listas eram idênticas, à excepção do facto de o preço da SIV ser diferente quanto ao vidro de 5 mm em medida padrão.
- 187 Em 8 de Julho de 1985 (515) — e não em 8 de Agosto de 1985, como pretende a decisão — a VP publicou uma nova lista de preços para o vidro colorido, com efeitos a partir de 2 de Setembro de 1985. Nem a FP nem a SIV publicaram qualquer alteração dos seus preços de vidro colorido nesse momento.
- 188 Em 26 de Julho de 1985 (386 e A053), a SIV publicou uma nova lista de preços para o vidro claro, com efeitos a partir de 29 de Julho de 1985. Numa data incerta, cerca do fim de mês de Julho de 1985, provavelmente em 28 de Julho de 1985 (A007 e A008), a FP publicou uma nova lista para o vidro claro, com efeitos a partir de 1 de Agosto de 1985. Esta lista é idêntica à da SIV, salvo no que respeita a um preço, o do vidro padrão de 10 mm. Em 31 de Julho de 1985 (517 e 598), a VP publicou uma nova lista para o vidro claro, idêntica à da FP, com efeitos a partir de 5 de Agosto de 1985, e não a partir de 3 de Agosto de 1985, como pretende a decisão. As circunstâncias que rodearam esta alteração de preços foram examinadas sob a rubrica B.1. d «Os elementos de concertação entre os produtores» (v. *infra*, n.ºs 221 e 222).
- 189 Em 28 de Agosto de 1985 (A055), a SIV publicou uma nova lista de preços para o vidro colorido, com efeitos a partir de 4 de Outubro de 1985. Os preços constantes dessa lista eram superiores aos que figuravam na lista da VP publicada no mês de Julho de 1985. Em data incerta, no decurso do mês de Setembro de 1985 (A013), a FP publicou uma nova lista para o vidro colorido, idêntica à publicada pela SIV. Em 12 de Setembro de 1985 (v. a publicação de 6 de Fevereiro de 1986, A191, n.º 3), a VP publicou uma nova lista para o vidro colorido, que não é mencionada no anexo III da decisão. Esta nova lista acarretava um aumento de 8 %, em relação aos preços constantes da lista publicada no mês de Julho (memorando do Sr. Giordano, empregado da VP, de 11 de Setembro de 1985, 528). A lista de Setembro de 1985 não se encontra no processo, mas os outros documentos

que dele constam permitem ao Tribunal verificar que tal aumento de 8 %, em relação à lista de Julho de 1985, elevou os preços da VP a um nível nitidamente superior ao dos preços que constam das listas da FP e da SIV que acabavam de ser publicadas.

190 Em 21 de Outubro de 1985 (384 e A057), a SIV publicou uma nova lista de preços para o vidro claro, com efeitos a partir de 28 de Outubro de 1985. Em data incerta, por volta do fim do mês de Outubro, a FP publicou uma lista idêntica (479), com efeitos a partir de 25 de Outubro de 1985 (A010). Sobre este ponto, a decisão (anexo III, nota 2), realça que a FP tinha pretendido, na sua resposta à comunicação das acusações, que esta nova lista tinha sido publicada por telegrama, do qual uma cópia (documento 16), com as datas de 19 e 21 de Outubro de 1985, tinha sido incluída no processo administrativo. Este telegrama não consta do processo comunicado ao Tribunal que, aliás, constatou que um outro documento, emanado da FP (A010), indica que uma nova tabela, com efeitos imediatos, fora publicada em 25 de Outubro de 1985. Em 25 de Outubro de 1985 (519), a VP também publicou uma nova lista, com efeitos a partir de 4 de Novembro de 1985, idêntica às da SIV e da FP.

191 Em 6 de Fevereiro de 1986 (A191), a VP anunciou um aumento considerável dos seus preços para o vidro colorido, com efeitos em 3 de Março de 1986 (e não em 1 de Abril de 1986, como pretende a decisão). No mês de Fevereiro de 1986, sendo desconhecida a data precisa, a FP publicou uma nova lista (445) para o vidro colorido, com efeitos a partir de 10 de Março de 1986. Em 10 de Março de 1986 (443), a FP publicou uma lista para o vidro claro, com efeitos a partir de 17 de Março de 1986. Em oito de catorze casos, os preços da FP para o vidro colorido eram os mesmos que tinham sido publicados pela VP. Em 14 de Março de 1986 (316), a SIV publicou uma nova lista para o vidro claro, com efeitos a partir de 24 de Março de 1986. Uma lista da SIV para o vidro colorido, com efeitos a partir de 17 de Março de 1986, figura no processo, sendo no entanto desconhecida a sua data de emissão. Os preços da SIV para o vidro colorido eram os mesmos que os da VP. Os preços da SIV para o vidro claro eram, em treze de dezasseis casos, diferentes dos preços anunciados pela FP. Finalmente, em 21 de Março de 1986 (521), a VP publicou uma nova lista para o vidro claro, com efeitos a partir de 1 de Abril de 1986. Em quatro de dezasseis casos, os preços da VP eram diferentes dos da FP; em dez de dezasseis casos, eram diferentes dos da SIV. As circunstâncias deste último aumento da VP serão examinadas sob a rubrica B.1. d «Os elementos de concertação entre os produtores» (v. *infra*, n.º 214).

192

Em 9 de Setembro de 1986 (A059), a SIV publicou novas listas de preços para os vidros claro e colorido, com efeitos a partir de 29 de Setembro de 1986. Segundo o anexo 3 da decisão, a FP publicou, em 17 de Setembro de 1986, uma nova lista para o vidro claro, com efeitos a partir de 1 de Outubro de 1986. Nem tal publicação nem a lista da FP constam do processo comunicado ao Tribunal. No entanto, num memorando interno da VP datado de 29 de Setembro de 1986 (530), pode ler-se que «alguns dias após (a publicação da SIV), em 17 de Setembro, a Saint-Gobain publicou a sua tabela, muito similar à da SIV, consistindo as diferenças, em geral, apenas nos arredondamentos dos números». Após ter declarado que «não estamos de acordo com estes aumentos», o autor do memorando procede a uma análise da tática a seguir em matéria de aumento de preços. Um dia após a data de feitura deste documento, em 30 de Setembro de 1986 (523), a VP publicou uma nova lista para o vidro claro, com efeitos a partir de 31 de Outubro de 1986. Esta lista não continha, em nenhum dos 18 casos, um preço idêntico aos preços que constam da lista da SIV. Num memorando interno da FP, datado de 7 de Outubro de 1986 (446), pode ler-se:

«No mês de Setembro, a F. Pisana e a SIV publicaram uma nova lista Planilux (vidro claro) e Parsol (vidro colorido) com aumentos... que levavam a um aumento médio de aproximadamente 6,5 %... Saiu há alguns dias a lista PPG (VP), apenas para o Planilux (vidro claro), que difere da nossa e implica um aumento médio de 4,8 %.»

Como consequência, o autor opina que a FP não podia manter a sua própria lista de preços. Resulta deste memorando que a FP publicara uma nova lista para o vidro colorido simultaneamente com a lista para o vidro claro, publicação de que se não faz menção ao anexo III da decisão. Em 20 de Outubro de 1986 (526), a VP publicou uma nova lista de preços para o vidro colorido, com efeitos a partir de 15 de Novembro de 1986. Os preços constantes desta lista eram, em todos os casos, sensivelmente inferiores aos da lista da SIV de 9 de Setembro de 1986.

193

O Tribunal constata que resulta desta análise que o anexo III da decisão apenas dá um panorama parcial, e por vezes inexacto, da cronologia e das condições em que ocorreram as alterações de preços realizadas pelos três produtores. Por consequência, a Comissão não demonstrou suficientemente, de um ponto de vista jurídico, que, como pretende a decisão, os três produtores italianos remeteram, em datas aproximadas e por vezes nos mesmos dias, tabelas de preços idênticas à sua clien-

tela italiana. Bem pelo contrário, só nos meses de Maio, Julho e Outubro de 1985 se verifica — e unicamente para o vidro claro — uma verdadeira coincidência, tanto de datas como de preços, entre as publicações dos três produtores, na aceção da decisão. No caso do mês de Julho de 1985, resulta do exame das provas, sob a rubrica B.1. d «Os elementos de concertação entre os produtores», que a VP só tomou a decisão de alterar os seus preços alguns dias após a publicação de novas listas pela SIV e pela FP.

194 O Tribunal constata, ainda, que resulta deste exame que houve significativas divergências entre o ritmo das publicações da VP e o das publicações da FP e da SIV. Dele resulta também que o ritmo de alterações de preços para o vidro colorido foi totalmente diferente do que se refere ao vidro claro.

195 O Tribunal constata, finalmente, que é inexacto pretender, como faz a decisão (ponto 19, segundo parágrafo), que «após o acidente ocorrido à VP em 1981, nunca mais se verificou a situação de um aumento de preços não ser imediatamente seguido por todos os produtores».

196 Resulta, no entanto, do exame efectuado pelo Tribunal, que, até Outubro de 1985, houve uma coincidência quase constante, tanto de datas como de preços, entre as publicações da FP e da SIV no que respeita ao vidro claro. As consequências de tal constatação serão adiante examinadas (n.ºs 326 a 333), à luz dos fundamentos relativos à matéria processual invocados pelos recorrentes. O Tribunal realça, além disso, que os resultados de tal exame não comprovam a alegação da FP de que teria sempre emitido as suas novas listas «sazonais» duas vezes por ano.

#### b) A identidade dos descontos

197 Segundo a decisão (pontos 20 e 21), os três produtores aplicaram iguais descontos às tabelas de preços, em função das categorias ou dos níveis em que os clientes



foram classificados. A decisão enumera, quanto aos anos de 1983 a 1986, os descontos concedidos aos clientes que se encontravam nas categorias ou níveis A, B e C. A coincidência, nos três produtores, das escalas de descontos concedidas aos clientes não se explica por factores objectivos, como as quantidades compradas a um produtor ou as condições de pagamento. «Com efeito, tal como foi admitido aquando da audição, cada cliente adquire normalmente a maior parte das suas necessidades junto de um fornecedor, repartindo o restante das suas necessidades entre os outros produtores, com a certeza de que, sejam quais forem as quantidades que adquira junto dos diferentes fornecedores, obterá sempre as mesmas condições.»

198 O Tribunal começa por realçar que as únicas verificações em matéria de facto aqui em causa dizem respeito à identidade dos descontos concedidos pelos três produtores aos clientes classificados nas três categorias A, B e C. É só posteriormente que a decisão trata a questão da identidade dos clientes que se encontram classificados nessas três categorias (pontos 22 e 23) e a questão da aplicação dos descontos na fase de facturação (ponto 34). O raciocínio seguido assenta, pois, na hipótese de os três produtores terem classificado os seus clientes segundo um sistema comum de categorias ou níveis. No entanto, a origem de tal hipótese não está explicitada na decisão.

199 Solicitada a explicar ao Tribunal sobre que base documental constatara uma identidade de descontos, a Comissão fez referência a uma série de documentos (319-351, 452-463, 544-571, A016-A037, A121-A127 e A194-A285) que consistem em mapas encontrados nos arquivos de cada um dos três produtores, e nos quais eles anotaram os descontos que ocasionalmente haviam concedido aos seus clientes. Resulta do exame destes documentos que apenas a SIV adoptou um sistema de classificação dos seus clientes em categorias A, B, C e D, e isto apenas desde 11 de Março de 1985 (335). Antes desta data, a SIV classificara os seus clientes em dois níveis (livelli), de acordo com a região. Os documentos emanados da SIV mostram que ela concedia um desconto de base para cada categoria ou nível e que concedia, seguidamente, descontos suplementares. Os mapas emanados da FP e da VP consistem apenas em longas listas de clientes, referentes a diferentes períodos, e indicam, em frente do nome de cada cliente, as percentagens de desconto que lhe tinham sido concedidas. Deles resulta que a VP praticava pelos menos sete níveis de descontos (v., por exemplo, 544). Na medida em que o Tribunal pôde reconstituir a metodologia adoptada pela Comissão, parece que ela consistiu na comparação dos descontos concedidos pelos três produtores a certas sociedades, comparação a partir da qual a Comissão tirou a conclusão, em primeiro lugar, de que

todos os produtores tinham adoptado um mesmo sistema de classificação dos seus clientes e, em segundo lugar, de que tinham concedido os mesmos descontos a cada categoria de clientes.

200 O Tribunal considera que a Comissão não podia inferir da referida série de documentos, sem que estes fossem completados por outros elementos, nem a hipótese de os três produtores terem classificado os seus clientes segundo um sistema comum, nem, por maioria de razão, a constatação de que os três produtores praticavam descontos idênticos em função de tal classificação. Resulta, com efeito, do exame dos mapas dos três produtores, que nem todos aplicaram os descontos de acordo com o mesmo sistema e os mesmos critérios. O Tribunal considera que a coincidência dos descontos concedidos a certos grossistas pelos três produtores não é só por si suficiente para provar uma concertação sistemática entre os três produtores no que respeita aos descontos efectuados em geral.

201 Quanto à circunstância de os produtores, aquando da inquirição, terem admitido que os clientes podiam estar seguros de obter as mesmas condições em cada um dos fornecedores, o Tribunal constata que a Comissão se refere, sobre este ponto, à página 4 da acta da inquirição, em que o Sr. Milletti, da FP, se exprimiu do seguinte modo:

«O grossista não concentra as suas compras num único fornecedor, já que nenhum fornecedor, apesar das transacções de produtos entre fabricantes, dispõe de toda a gama de produtos; o grossista tem necessidade de crédito e é, portanto, perigoso fiar-se num único fornecedor; o fornecedor não tem interesse em ter 100 % das compras de um só grossista, já que o risco seria muito grave. Normalmente, o grossista tem um fornecedor favorito, ao qual compra 60-70 % das suas necessidades. Esse fornecedor concede-lhe as melhores condições, pelas quais se alinham, no essencial, os outros fornecedores, já que, se o não fizerem, só dificilmente conseguirão vender. Se, a seguir, estes últimos concederem melhores condições que as do fornecedor favorito, este alinhar-se-á imediatamente por elas. É esta a razão, a médio prazo, pela qual se chegam a condições junto dos grossistas que são praticamente uniformes pelo lado dos produtores.»

O Tribunal considera que esta passagem, longe de constituir a confissão de uma prática anticoncorrencial aplicada pelos produtores, antes comprova a capacidade dos clientes de deixar um produtor ultrapassar um outro, com o fim de beneficiar das mesmas condições de compra junto de cada produtor.

202 Nestas circunstâncias, o Tribunal constata que a Comissão não demonstrou suficientemente, de um ponto de vista jurídico, as verificações de facto que efectuou nesta parte da decisão, em especial a aplicação pelos três produtores de descontos idênticos em função das categorias ou dos níveis em que os clientes foram classificados.

c) A identidade dos clientes mais importantes classificados em categorias ou níveis

203 Segundo a decisão (ponto 22), os clientes mais importantes, isto é, os que representam mais de metade da procura, foram classificados na mesma categoria ou nível quando se abasteceram junto de um ou de outro produtor. A decisão remete, neste ponto, para o anexo IV, o qual apenas se refere aos anos de 1985 e 1986 pela razão (ponto 22, nota 1) de que «nem todos os produtores puderam fornecer informações completas». As excepções foram devidas ao facto de «alguns produtores, como sejam a VP, pretenderem privilegiar os transformadores ou de cada produtor tentar privilegiar certos clientes em certas regiões». A decisão precisa que «a classificação dos clientes segundo categorias ou níveis não dependeu do volume de compras de cada cliente a um mesmo produtor, mas do volume global de compras de cada cliente a todos os produtores». A classificação foi actualizada várias vezes por ano, de acordo com o quadro que consta do anexo V. No ponto 23, quinto parágrafo, a decisão afirma que «o quadro constante do anexo IV prova que os principais grossistas são classificados pelos três produtores na mesma categoria».

204 O Tribunal considera que se deve começar por examinar as fontes do quadro que consta do anexo IV da decisão, pois que, segundo a decisão, este quadro é a prova essencial das verificações feitas sob esta rubrica. Tal quadro, intitulado «Análise

dos operadores grossistas italianos mais importantes e sua classificação», divide-se em duas partes principais. A parte da esquerda consiste na reprodução de um documento preparado pela SG e anexado pela FP ao seu memorando de resposta à comunicação das acusações (451). Trata-se de uma lista de 43 grossistas e grossistas-transformadores com, face a cada nome, a indicação das compras totais de vidro *float*, estirado, vazado e transformado, em toneladas e por ano, efectuadas, segundo as estimativas da SG, por cada um deles no decurso do ano de 1986 junto dos produtores italianos e estrangeiros. Os grossistas estão relacionados por ordem decrescente das suas compras, indicando uma terceira coluna a percentagem progressiva da soma dessas compras em relação ao total global. A parte da direita do quadro, que se refere aos dois anos de 1985 e 1986, foi preparada pela Comissão com base nas suas verificações, atrás examinadas, e diz respeito à classificação pelas FP, SIV e VP dos seus clientes nas categorias A, B e C. Em cada coluna relativa a um produtor foi inscrita, face ao nome da cada grossista, a letra «A» ou «B» ou as letras «ncl» (não cliente). O anexo IV da decisão pretende assim mostrar que o grossista X foi classificado na categoria A, pelos três produtores, quanto a cada um dos anos de 1985 e 1986, enquanto o grossista Y foi classificado na categoria A pela FP e pela VP e na categoria B pela SIV.

- 205 O Tribunal considera que a metodologia adoptada pela Comissão é muito criticável. Trata-se de um procedimento de «corte e colagem» que utiliza, por um lado, um quadro entregue pela FP e, por outro, uma reconstituição, efectuada pela Comissão, da classificação dos clientes em categorias ou níveis, a que, segundo ela, tinham procedido a FP, a SIV e a VP. No que respeita à primeira fonte informativa utilizada, deve recordar-se que o quadro preparado pela SG foi entregue com vista a demonstrar a estrutura e, nomeadamente, a concentração da procura italiana de vidro em geral. Vê-se que se trata de uma avaliação das compras efectuadas aos produtores italianos e estrangeiros, durante um único ano, pelos grossistas e grossistas-transformadores italianos de vidro *float*, estirado, vazado e transformado. Os dados com base nos quais tal quadro foi elaborado são desconhecidos, não tendo a Comissão efectuado qualquer verificação independente sobre estes pontos. Além disso, o quadro não contém qualquer indicação quanto à proporção das compras efectuadas unicamente aos produtores italianos. No que respeita à segunda fonte de informação utilizada, que foi a pretensa reconstituição efectuada pela Comissão da classificação dos clientes em categorias ou níveis, à qual teriam procedido os produtores italianos, deve recordar-se o que o Tribunal já apurou nas duas rubricas precedentes (B.1. a e b) e as conclusões que daí tirou.

206 Nestas circunstâncias, o Tribunal considera que a Comissão não pode basear apenas no Anexo IV da decisão a sua constatação de que os três produtores adoptaram uma classificação idêntica dos seus clientes mais importantes. De qualquer modo, mesmo supondo que o anexo IV pudesse ser aceite como constituindo a prova de um sistema de classificação, deve entender-se, como a própria decisão reconhece, que as classificações efectuadas pelos produtores não são estritamente idênticas. Segundo a decisão, as «excepções» são susceptíveis de ser explicadas. O Tribunal considera que elas tornam necessário o exame das hipóteses em que assentam as constatações da Comissão sob a presente rubrica.

207 O Tribunal considera que a utilização da expressão «os clientes mais importantes» presume que tenha sido resolvida uma questão prévia — a de que seja possível identificar uma lista comum aos três produtores dos seus clientes mais importantes. Os quadros dos descontos, sobre os quais a Comissão chamou a atenção do Tribunal, permitem identificar os clientes a que cada um dos três produtores concedeu os melhores descontos (v., por exemplo, 340 e 344, quanto à SIV, 452-465, quanto à FP, e 544-7 quanto à VP). Embora se possa presumir que os melhores descontos foram concedidos por cada produtor aos seus clientes mais importantes, não deixa de resultar da comparação das listas de desconto entregues ao Tribunal que, «os clientes mais importantes» não eram os mesmos para cada um dos três produtores. Esta constatação em nada implica que tenha havido uma contradição com o quadro da SG acima referido, já que resulta deste quadro que apenas quatro grossistas compraram, cada um, mais de 5 % do volume global das compras durante o ano de 1986 e que a grande maioria dos grossistas mencionados compraram, cada um, entre 2 % e 3 % do volume global.

208 Seria, além disso, normal que os grossistas-transformadores tivessem sido clientes mais importantes para a VP, que não tinha actividade de transformação, do que para a FP e a SIV. O Tribunal verificou, pois, por comparação, os descontos concedidos à Sangalli, que se ocupava da transformação e que, constando em segundo lugar na lista do anexo IV, se pode presumir ter sido um cliente importante para cada um dos produtores. O Tribunal verificou que os descontos concedidos à Sangalli pelos três produtores estavam longe de ser idênticos. Convidada, na audiência, a indicar os descontos que, segundo ela, teriam sido concedidos pelos três produtores à Sangalli, a Comissão apresentou números que, à evidência, estavam, também eles, longe de ser idênticos.

209 Deve finalmente realçar-se que as facturas a que se faz menção no ponto 34 da decisão, e que adiante serão examinadas, provam que os descontos concedidos pelos três produtores à Cobelli também não eram idênticos.

210 O Tribunal sublinha, no entanto, que até aqui esteve em causa, tanto na decisão como no exame dela efectuado pelo Tribunal exclusivamente a identidade dos preços, dos descontos e da classificação dos clientes mais importantes.

d) Os elementos de concertação entre os produtores

211 Segundo a decisão (ponto 24), a igualdade de preços e de escalas de descontos, bem como a uniformidade da classificação dos clientes mais importantes em categorias ou níveis, terá sido resultado de acordos entre os produtores, estabelecidos directamente no decurso de encontros, reuniões ou contactos, ou por intermédio do porta-voz dos clientes mais importantes. A decisão enumera seguidamente as provas documentais que foram consideradas e as conclusões que a Comissão delas tirou (pontos 25 a 33). Precisa que os preços e os descontos concedidos foram efectivamente aplicados (ponto 34). Segue-se a lista das facturas de que resultaria que, a um mesmo cliente, que comprou quantidades consideravelmente diferentes, os três produtores praticaram preços e descontos idênticos.

212 O Tribunal considera que se deve examinar, para começar, as provas documentais que, segundo a lista fornecida ao Tribunal pela Comissão, se referem explícita ou implicitamente à VP. Trata-se, quanto às que contêm uma referência explícita, das notas da Socover de 12 de Julho de 1983 (ponto 25 da decisão) e de 12 de Março de 1986 (ponto 32) e, quanto às que contêm uma referência implícita, das notas da FP e da SIV de 30 de Janeiro de 1985 (ponto 27) e das notas da Socover de 12 de Abril de 1985 (ponto 29), de 10 de Julho de 1985 (ponto 30) e de 23 de Julho de 1985 (ponto 31). O Tribunal realça, no entanto, que na decisão se afirma que «as notas da Socover são explícitas, visto mencionarem sempre decisões adoptadas pelos três produtores».

- 213 A nota manuscrita da Socover de 12 de Julho de 1983 (258), elaborada na sequência de uma reunião entre a Socover e a FP, contém as palavras «Scale sconti e supercredito: gli altri non hanno tenuto fede agli impegni» («Escalas de descontos e supercrédito: os outros não respeitaram os seus compromissos»), seguidas das menções da SIV e da VP. Esta passagem pode, é certo, ser lida como sendo a prova de um compromisso dos três produtores para com os grossistas relativamente aos descontos e créditos. Deve, no entanto, realçar-se que a data definida pela Comissão como a de começo da infracção alegada é a de 1 de Junho de 1983. Segundo o contexto de tal nota, o compromisso dos «outros, a que se faz referência, não pode ter sido um compromisso tomado e violado no decurso do curto período que decorreu entre 1 de Junho e 12 de Julho de 1983. Daqui resulta que, embora esta nota pudesse ter sido aceite como prova de um compromisso dos três produtores para com os grossistas, antes de 1 de Junho de 1983, ela não pode ser aceite como prova da persistência de tal compromisso comum durante o período de infracção alegado.
- 214 A nota manuscrita da Socover de 12 de Março de 1986 (263), elaborada na sequência de uma reunião entre a Socover e a VP, contém as palavras «Anche loro adotteranno gli aumenti previsti da SG e SIV col 1/4/86 e saranno rigidi (?)» [«Também eles adoptarão os aumentos previstos pela SG (FP) e pela SIV em 1/4/86 e serão rígidos (?)»]. Segundo a decisão (ponto 32), estas palavras querem dizer que a VP foi informada, desde 12 de Março de 1986, pelo menos pela SIV, de que os dois outros produtores previam um aumento de preços a partir de 1 de Abril de 1986, e que a VP anunciara à Socover, em 12 de Março de 1986, que tinha já a intenção de adoptar a mesma argumentação. Deve, no entanto, realçar-se que a citada passagem da nota é imediatamente seguida pela frase: «Se così fosse lunedì 17/3 dovremmo segnalare quanti carichi noi possiamo ritirare che ce li manderanno loro» («Se tal fosse o caso na segunda-feira 17/3, deveríamos indicar-lhes quantos carregamentos poderemos aceitar e eles no-los enviarão»), o que, à primeira vista, indica que uma decisão definitiva não tinha ainda sido tomada em 12 de Março de 1986. Esta interpretação confirma-se pelos termos de um memorando interno da VP (529), datado de 20 de Março de 1986 e redigido pelo Sr. Giordano, uma das pessoas que assistiu à reunião com a Socover em 12 de Março de 1986. O Sr. Giordano menciona, para começar, o facto de a SIV e a FP terem já anunciado um aumento de preços, respectivamente, em 14 e em 17 de Março de 1986. Seguidamente, expõe as circunstâncias que militam a favor de uma alta de preços que são: a manutenção da procura; o facto de certos fornos irem ser fechados para reparação (sobretudo a instalação *float* na Turquia «que perturba fortemente o mercado italiano») e o facto de a VP ter começado uma campanha de produção de vidro colorido, que implicava uma penúria de vidro claro. O Sr. Giordano conclui daqui que era necessário seguir, de um modo geral, o aumento anunciado pela SIV e pela FP. Este memorando, escrito *in tempore non suspecto*,

refuta pois a interpretação segundo a qual, oito dias antes, a VP anunciara à Socover a sua intenção de adoptar os aumentos previstos pela FP e pela SIV.

- 215 No que respeita às referências pretensamente implícitas à VP, o Tribunal já realçou o desaparecimento, na nota manuscrita da SIV de 30 de Janeiro de 1985 (374), das palavras «o Sr. Scaroni considera que não pode bater-se para fazer parar PPG (VP)». Com efeito, esta nota continha uma referência explícita à VP, mas num sentido incompatível com a tese de um acordo estreito entre os três produtores. A este respeito, o Tribunal realça que a nota da SIV datada de 30 de Outubro de 1984 (369, que é mencionada no ponto 26 da decisão mas que não figura na lista de documentos que fazem referência à VP) contém a menção: «AUTO — secondo Scaroni non alimentare PPG» [«AUTO — segundo Scaroni não alimentar PPG (VP)»]. Esta menção é, mais uma vez, explícita e incompatível com a tese de um acordo estreito entre os três produtores.

- 216 Não está no entanto excluído que, mesmo que tenha havido uma luta concorrencial no sector auto, tenha havido uma concertação no sector não auto, incumbindo ao Tribunal examinar esta hipótese. Segundo a decisão (ponto 27), a nota da SIV de 30 de Janeiro de 1985, acima referida, e a nota da FP (474) relativa à mesma reunião entre a FP e a SIV são particularmente significativas, uma vez que demonstram que:

«A SIV e a FP tomaram reciprocamente em consideração o facto de respeitarem os acordos quanto ao fundo e, em especial, de respeitarem os preços no que diz respeito ao vidro claro. Em compensação, no que diz respeito ao vidro colorido e laminado, a SIV acusou a FP de violar as disposições do cartel através da utilização de pequenos expedientes, como descontos suplementares concedidos a certos grossistas. A SIV propôs que cada produtor tivesse os seus clientes privilegiados, aos quais concede descontos suplementares. Por seu lado, a SIV comprometeu-se, no que se refere aos descontos e aos clientes classificados na categoria 'super A', a praticar as mesmas condições que os outros produtores.»

A decisão insiste (ponto 32, terceiro parágrafo) no facto de que a nota da SIV «segue... como parâmetro de referência para os descontos... os três produtores» e que a nota da FP «refere... a existência de um cartel entre os produtores».



- 217 Deve, para começar, notar-se que a reunião entre a FP e a SIV, à qual se referem estas notas, parece ter incidido sobre um amplo leque de assuntos de interesse comum às duas empresas, dos quais alguns são tratados mais em detalhe numa das notas do que na outra. Em geral, a nota da FP é mais detalhada que a da SIV. Seguidamente, deve colocar-se a reunião no seu contexto cronológico, em relação aos anúncios de preços feitos pelos três produtores. Como o Tribunal já constatou (v. *supra*, n.º 183), a VP anunciara, em 25 de Outubro de 1984, uma nova lista de preços, na qual se alinhava parcialmente pelas listas anunciadas pela FP e pela SIV no mês de Julho precedente. Dezoito dias e vinte e um dias mais tarde, respectivamente, a 12 e a 15 de Novembro de 1984, a FP e a SIV anunciaram listas totalmente novas e idênticas. Uma semana após este último anúncio da SIV, a VP anunciou uma nova lista, que não era idêntica às da FP e da SIV.
- 218 É verdade que a nota da SIV de 30 de Janeiro de 1985 (374) utiliza a expressão «noi faremo le stesse condizioni degli altri» («faremos as mesmas condições dos outros») e que a da FP nota que «Ing. Papi (SIV) dichiara que loro tengono i prezzi mentre noi scartelliamo almeno per i colorati e laminati tenendo fermo il ch(iaro). Ing. D'Errico (SIV): l'accordo di fondo tiene ma ci sono picolli mezzucci che in practica pregiudicano l'accordo.» [«O engenheiro Papi (SIV) declara que eles mantêm os preços, enquanto nós abrimos uma brecha no cartel pelo menos para os vidros colorido e laminado, mantendo firme o claro. Engenheiro D'Errico (SIV): o acordo sobre o fundo mantêm-se, mas há pequenos expedientes mesquinhos que, na prática, prejudicam o acordo.».]. Deve, no entanto, notar-se que foi só no fim do ano de 1984 que a VP começou a apresentar vidro colorido e que a VP não apresentava vidro laminado.
- 219 Nesta condições, o Tribunal constata que, embora as duas notas em questão possam ser entendidas como prova de uma concertação ou, pelo menos, de uma discussão detalhada entre a FP e a SIV, sobre os preços e os descontos a praticar para com certos clientes, não resulta à evidência de tais notas, sem mais, que as expressões «gli altri» («os outros»), «scartelliamo» («abrimos uma brecha no cartel») e «l'accordo di fondo» («o acordo de fundo») impliquem necessariamente a participação da VP num acordo anterior, como pretende a decisão. No que respeita exclusivamente às relações entre a FP e a SIV, tal como resultam dessas notas, o Tribunal considera que é significativo que, na versão da nota da FP comunicada com a comunicação das acusações, os serviços da Comissão tenham apa-

gado as primeiras palavras: «Reclami: chiedamo l'armistizio» («Publicidade: pedimos o armistício»). O conceito de «armistício» pressupõe um elemento de combate.

220 A nota da Socover de 12 de Abril de 1985 (260), redigida na sequência de uma reunião com a FP, não contém qualquer referência a outros produtores. A nota manuscrita da Socover de 10 de Julho de 1985 (261), também redigida na sequência de uma reunião com a FP, contém as palavras «il dr Roberti (de FP) sta lavorando a livello europeo per un aumento dal 1/x abbastanza consistente (7/8 %)» [«o Sr. Roberti (FP) trabalha a nível europeu com vista a um aumento, a partir de 1 de Outubro, muito consistente (7/8 %)»]. Segundo a decisão (ponto 30) estes termos significam que «um dirigente da FP comunicou à Socover que a FP estava prestes a chegar a acordo com os outros produtores no sentido de proceder a um aumento de preços de 7 a 8 %». As palavras «a nível europeu» devem no entanto ser lidas no seu contexto, que respeita às operações do grupo Saint-Gobain na Europa. Daqui resulta que é mais provável que o Sr. Roberti, empregado da FP, trabalhasse a nível europeu no seio do grupo Saint-Gobain. No mínimo, o sentido da expressão é ambíguo.

221 Após ter constatado (ponto 30), na sequência da interpretação dada à nota da Socover de 10 de Julho de 1985, que um aumento de preços de 7,5 % foi efectivamente comunicado, em Outubro de 1985, pelos três produtores aos seus clientes, a decisão menciona (ponto 31) uma outra nota manuscrita da Socover (262), relativa a uma reunião com o Sr. Caberlin, empregado da SIV, em 23 de Julho de 1985, isto é, treze dias após a reunião com a FP. Esta última nota lê-se assim: «Si sta varando un aumento sul float del 10 % già nel prossimo mese di Agosto. Ribadisce l'idea di un certo numero di clienti preferenziali a cui concede un premio finale annuo del 3 % sul float» [«(SIV) está a preparar um aumento de 10 % sobre o *float*, já a partir do mês de Agosto próximo. (O Sr. Carbelin, SIV) confirma a ideia de um número de clientes preferenciais, a quem conceder um prémio final anual de 3 % sobre o *float*»]. Segundo a decisão, estes termos significam que «o director comercial da SIV comunicou à Socover que os produtores preparavam um aumento de preços de 10 %, relativamente ao *float*, a partir do mês de Agosto». Na sequência da interpretação dada a esta nota, a decisão constata (ponto 31) que, no final de Julho, os três produtores comunicaram efectivamente aos clientes um aumento de preços de 8 %.

- 222 Solicitada a explicar em que base documental se apoiavam as constatações de que os produtores teriam procedido a aumentos de 8 % no mês de Julho e de 7,5 % no mês de Outubro de 1985, a Comissão (595 e 597) respondeu que era suficiente acrescentar 8 % à tabela de preços de Maio de 1985 para chegar à tabela de preços de Julho de 1985, e de acrescentar 7,5 % à tabela de preços de Julho de 1985 para chegar à tabela de Outubro de 1985. Deve, no entanto, notar-se que, segundo o anexo III da decisão, a tabela de preços de Julho de 1985 foi anunciada pela SIV em 26 de Julho (com efeitos em 29 de Julho), pela FP em 28 de Julho (com efeitos em 1 de Agosto), e pela VP em 31 de Julho (com efeitos em 3 de Agosto). Forçoso é constatar que, se os três produtores ainda estavam a preparar, em 23 de Julho de 1985, um aumento de 10 % para o mês de Agosto, e se o aumento que se produziu alguns dias mais tarde foi de 8 %, é impossível que a FP tenha estado, treze dias mais cedo, tentando concertar-se com esses mesmos produtores com vista a um aumento ulterior de um montante preciso de 7 a 8 % para o mês de Outubro. O Tribunal constata que nem a nota de 10 de Julho nem a de 23 de Julho de 1985 contêm qualquer referência expressa aos «outros produtores». Nestas circunstâncias, o Tribunal considera que foi erradamente que a decisão lhes deu tal interpretação. Além disso, o Tribunal considera que é particularmente significativo e nada compatível com a tese de uma concertação contínua e estreita entre os produtores, que três dias antes do anúncio, em 26 de Julho de 1985, de um aumento avaliado pela Comissão em 8 %, a SIV tenha informado a Socover que estava a preparar um aumento de 10 % para o mês de Agosto.
- 223 A luz do que precede, o Tribunal considera que as provas documentais invocadas pela Comissão não são suficientes para demonstrar, de modo explícito ou implícito, a participação da VP no acordo entre os três produtores, como foi alegado no ponto 24 da decisão. No que respeita à SIV e à FP, há que examinar, para além das notas da SIV e da FP de 30 de Janeiro de 1985 (ponto 27), já analisadas *supra*, a nota da SIV de 30 de Outubro de 1984 (ponto 26), a nota da FP de 28 de Março de 1985 (ponto 28), a nota da Socover de 12 de Abril de 1985 (ponto 29), a carta de 6 de Março de 1985 da FP à SIV, e as notas da FP sobre as reuniões entre a SIV e a FP de 23 de Abril, 30 de Abril e 16 de Dezembro de 1985 e de 3 de Fevereiro de 1986, com vista a verificar se elas permitem determinar uma concertação entre estes dois produtores.
- 224 Deve, para começar, realçar-se que, por um lado, a FP era o único produtor de vidro vazado (vetro greggio ou greggi, «vidro bruto») em Itália e, por outro, a FP e a SIV exploravam em conjunto uma linha *float* em San Salvo (a exploração, no

caso da FP, era assegurada pela sua filial Flovetro). Alguns dos documentos acima referidos respeitam à venda pela FP à SIV de vidro vazado e, portanto, a uma relação vertical entre estes dois produtores, de vendedor a comprador. Estão aqui em causa, nomeadamente, passagens da carta de 6 de Março de 1985 da FP à SIV (485 ou 869) e da nota da FP sobre as reuniões com a SIV de 23 e de 30 de Abril de 1985 (486 ou 871), às quais se faz referência no ponto 33, terceiro e quarto parágrafos, da decisão. O Tribunal considera que as relações verticais, de vendedor a comprador, entre dois produtores, quando respeitam a um produto fabricado apenas por um desses produtores, não constituem, por si só, a prova de um acordo horizontal ilícito. De todo o modo, a Comissão deveria ter-se interrogado sobre a questão de saber se uma relação vertical, como a que existiu entre a FP e a SIV, era susceptível de afectar o comércio entre os Estados-membros. O Tribunal constata, além disso, que a decisão apenas cita o teor de um parágrafo da carta da FP à SIV de 6 de Março de 1985, e que, na cópia de tal carta comunicada com a comunicação das acusações, o terceiro parágrafo foi apagado. Tal parágrafo diz o seguinte:

«Assistiamo in questo periodo ad una politica commerciale SIV assolutamente dirompente ed addirittura abbiamo verificato casi in cui il vostro prezzo di vendita è inferiore a quello da voi a noi corrisposto. Per di più, ci è impossibile (e mi chiedo se l'impossibilità è pratica o strumentale) organizzare un incontro per definire:

- 1) quantitativi e prezzi dei vostri acquisti 1985;
- 2) condizioni e modalità di vendita da voi praticate sul mercato per i prodotti acquistati presso di noi.»

[«No entanto, assistimos actualmente a uma política comercial, por parte da SIV, totalmente selvagem, e constatámos mesmo casos em que o vosso preço de venda é inferior ao que V. Exas. nos pagam. Para mais, mostra-se impossível (tratar-se-ia de uma impossibilidade prática ou fictícia?) organizar um encontro para definir:

- 1) as quantidades e os preços das vossas compras para 1985;

2) as condições e as modalidades de venda que V. Exas. praticam no mercado para os produtos que nos compram.»].

- 225 Outros documentos respeitam às relações entre a FP e a SIV, enquanto co-gerentes da sua linha *float* comum, dita «Flovetro», em San Salvo. Trata-se de citações, constantes do ponto 33, quinto parágrafo, da decisão, extraídas das notas da FP relativas às reuniões de 16 de Dezembro de 1985 (487 ou 873) e 3 de Fevereiro de 1986 (488 ou 874). Como se não pode considerar que a simples gestão em comum de um meio de produção, por dois concorrentes, constitua prova de um acordo horizontal ilícito — o que, aliás e no caso vertente, a Comissão não pretende — o Tribunal considera que o facto dos co-gerentes se concertarem com vista a evitar que os levantamentos operados por cada um deles sobre este meio comum de produção conduzam a uma situação de concorrência desleal não pode, por si só, ser aceite como prova de um acordo horizontal ilícito.
- 226 No que respeita à nota manuscrita da SIV de 30 de Outubro de 1984 (369), a decisão retém dela dois pontos: que o vidro vazado não devia ser vendido a preço inferior ao da FP e que era adoptada uma política comum para o vidro triplo. O primeiro ponto respeita, mais uma vez, às condições de venda impostas pela FP, enquanto vendedora, à SIV, enquanto compradora de um produto que não produzia. Quanto ao segundo ponto, a passagem invocada na decisão tem o seguinte texto: «Laminati — (soprattutto bistrati) — Scaroni — desiderio in (prospettiva/ /proposito?) di una politica di riporto in fabbrica invece che fare (trasformare/ /trasformazioni?) — per il triplo strato fare una politica comune» [«(Vidros) laminados — (sobretudo em duas camadas) — Scaroni (FP) — desejo de uma política de aplicação na fábrica, em vez de transformação — para a tripla camada fazer uma política comum»]. Resulta do conjunto da nota que as partes (SIV e FP) discutiram, por várias vezes, a gestão do seu meio comum de produção. O Tribunal considera que não se pode excluir que a passagem invocada na decisão se refira também a um aspecto desta operação comum.
- 227 A nota da FP de 28 de Março de 1985 (475) respeita a um contrato de venda pela FP à SIV de 1 000 toneladas de vidro vazado. Trata-se pois, mais uma vez, de uma relação vertical entre a FP e a SIV. A decisão nota (ponto 28) que «as duas

empresas acordaram em que a SIV não venderia este vidro vazado a dezasseis clientes, mencionados numa lista, reservados à FP. Esses dezasseis clientes reservados não são os associados Fontana, como a FP pretende no seu documento de resposta às acusações, quer porque os associados Fontana são oito... e não dezasseis quer porque não se compreende o sentido de uma reserva de clientes que estão por definição reservados, uma vez que estão totalmente controlados». Na sua petição, a FP argumenta que «se é exacto que as suas filiais (Fontana) são actualmente oito... (isso resulta) de todo um período de reestruturação que reagrupou dezasseis estabelecimentos diferentes em oito sociedades». Na sua contestação, sem no entanto contestar que houvessem, nessa época, dezasseis sociedades Fontana, a Comissão recorda «quanto aos dezasseis clientes que a FP a si própria reserva... que não se podem tratar de filiais da FP, nomeadamente porque essas não são clientes da SIV». Sobre este ponto, basta observar que, na sua nota de 10 de Julho de 1985 (261), já referida, a Socover tomou conhecimento da declaração do Sr. Roberti, empregado da FP, que comunicou a «intenção de privilegiar a exportação com 4/5 clientes que aqui têm uma organização», e que por baixo dessas palavras estão indicados, entre linhas, os nomes da Socover, da Fontana, da Savas e da D'Adda. Outros índices constantes do processo, como o telex enviado pelos grossistas em 11 de Outubro de 1984 (270), mencionado no ponto 37 da decisão, e a nota da Socover de 12 de Abril de 1985 (260), mencionada no ponto 29, vêm contradizer a tese de que a Fontana não podia ser cliente de outro produtor para além da FP.

228 Quanto à nota da Socover de 12 de Abril de 1985 (260, ponto 29 da decisão), que acaba de ser mencionada, a decisão pretende que resulta desse documento que «a Socover e a FP discutiram também a repartição das encomendas junto dos produtores, com base nas encomendas realizadas nos dois últimos anos». Ora, após ter tomado conhecimento do texto integral da nota, que não fora comunicado com a comunicação das acusações, o Tribunal realça, em primeiro lugar, que a nota não contém qualquer menção de produtores, para além da FP; em segundo lugar, que se refere a uma lista de preços de 16 de Janeiro de 1985 e que só a FP tinha publicado uma lista a produzir efeito nessa data e, em terceiro lugar, que faz referência, sem qualquer distinção, ao vidro vazado, fabricado exclusivamente pela FP. Nestas condições, a nota não podia ser aceite pela Comissão como prova de uma discussão relativa a outros produtores que não a FP.

229 Sobre a presente rubrica há, por fim, que examinar as facturas mencionadas no ponto 34 da decisão. Segundo esta, o exame de tais facturas «revela que a um mesmo cliente, que adquiriu quantidades consideravelmente diferentes junto dos

três produtores, estes aplicaram preços e descontos idênticos». Resulta dos memorandos das partes, bem como da instrução a que procedeu o Tribunal, que o cliente em causa era a Cobelli e que a Comissão não efectuou qualquer verificação por contraprova, examinando os preços e descontos praticados para com outros clientes. As facturas examinadas provinham, quanto ao ano de 1983: cinco da SIV e da FP e quatro da VP; quanto ao ano de 1984: cinco da SIV, três da FP e seis da VP; e quanto ao ano de 1985: três da SIV e da VP e duas da FP. Nem os critérios de selecção nem o número total de facturas disponíveis foram precisados.

230

Deve realçar-se que a forma das facturas difere consideravelmente de um produtor para outro e que o seu exame não mostra, à primeira vista, uma identidade de preços e de descontos. Solicitada a explicar como fora possível chegar à conclusão a que chegou a este respeito, a Comissão escolheu três facturas relativas ao vidro claro de 3 mm, medida padrão, datadas do mês de Janeiro de 1985, das quais tirou a conclusão (489) de que «as facturas da SIV-FP e da VP contêm os mesmos preços unitários, ainda que a apresentação seja diferente». É verdade que os preços líquidos unitários são efectivamente os mesmos — para a FP 3 607 LIT/m<sup>2</sup>, para a VP 3 608 LIT/m<sup>2</sup> e para a SIV 3 607,40 LIT/m<sup>2</sup>. Resulta, no entanto, de um exame mais detalhado de tais documentos, em primeiro lugar, que as facturas da FP e da SIV partem de um preço base de 5 500 LIT/m<sup>2</sup>, enquanto o preço de base da VP não resulta da factura; em segundo lugar, que a factura da VP parece fazer referência a vidro em grandes placas, enquanto que as da FP e da SIV parecem fazer referência a vidro de medida padrão (v. *supra*, n.º 184); em terceiro lugar, que para chegar ao mesmo preço líquido unitário a VP aplicou descontos diferentes dos das FP e da SIV e que o método de cálculo da SIV era diferente do da FP. Daqui resulta que, embora as três facturas escolhidas pela Comissão mostrem que os três produtores chegaram a um mesmo preço unitário, elas não mostram a identidade das tabelas de preços e dos descontos praticados pelos três produtores, reclamada pela Comissão. Neste contexto, deve realçar-se que os três produtores nunca contestaram, e pelo contrário sempre insistiram nisso, o facto de os preços líquidos unitários facturados a um mesmo cliente terem sido frequentemente os mesmos, por motivo da estrutura do mercado.

231

O Tribunal só pôde proceder a uma contra-prova muito limitada das constatações susceptíveis de serem tiradas das facturas mencionadas na decisão. Devem, no entanto, mencionar-se dois elementos que dela resultaram. Por um lado, mostra-se que, em certos casos e com o fim de oferecer um preço mais favorável, os produ-

tores não aplicaram o preço teoricamente em vigor no momento da entrega. Por outro lado, o sistema de aplicação dos descontos implicava a dedução sucessiva, a partir do preço base, de uma série de percentagens diferentes. Para além das diferenças entre os montantes dos descontos, mostra-se que a ordem da sua aplicação e, por consequência, o processo matemático, varia de um produtor a outro. Em especial, a SIV aplicou os seus descontos de base e os seus descontos suplementares de um modo diferente do dos dois outros produtores.

- 232 A luz do exame a que procedeu das provas utilizadas na decisão, o Tribunal constata que a Comissão não demonstrou suficientemente, de um ponto de vista jurídico, a afirmação feita no ponto 24 da decisão — a saber, a existência de acordos entre os três produtores, tendentes a uma identidade de tabelas de preços e de escalas de descontos, bem como a uma classificação uniforme dos clientes mais importantes em categorias ou níveis, e isto durante o período de 1 de Junho de 1983 a 10 de Abril de 1986, definido no artigo 1.º, alínea a), da parte decisória da decisão. O Tribunal considera que alguns dos documentos citados — nomeadamente as notas da FP e da SIV relativas à sua reunião de Roma de 30 de Janeiro de 1985 — podiam ser, no máximo, aceites pela Comissão como prova de uma concertação entre a FP e a SIV. No entanto, estes documentos não são suficientes para provar, mesmo entre a FP e a SIV, um acordo destinado a uma identidade completa e permanente de tabelas de preços, de descontos e de classificação da clientela. Na medida em que seja pertinente tomar em consideração os preços líquidos unitários praticados a um mesmo cliente, não foi contestado pelas recorrentes que esses preços líquidos pudessem ter sido os mesmos.

e) As relações entre os produtores e os grossistas

- 233 Segundo a decisão (ponto 35), os três produtores procuraram que os seus preços e descontos fossem igualmente aplicados a juzante. A Comissão concede que, apesar das suas afirmações que fez na comunicação das acusações com base nas afirmações da Cobelli (v. *supra*, n.º 10), não dispõe de provas directas das reuniões entre produtores e grossistas, a não ser no caso de uma reunião, em 17 de Abril de 1986, entre, nomeadamente, a FP e a SIV, que teve por fim apresentar o novo administrador da Fontana Sud, reunião a que assistiu um representante da SIV apesar de a sua presença não ter sido prevista. «Contudo», afirma ela, «certos documentos revelam que, por um lado, algumas reuniões entre os grossistas foram promovidas por iniciativa dos produtores e que os produtores conseguiram orientar, tendo em conta igualmente a identidade dos seus preços e descontos, as escolhas comerciais dos grossistas e, por outro, confirmam a expectativa dos clientes quanto à identi-



dade dos preços dos produtores.» Seguidamente, a decisão (pontos 36 a 42) examina e comenta uma série de documentos. A propósito de um desses documentos (o telex de 11 de Outubro de 1984, analisado a seguir no n.º 236), a decisão insiste no facto de que «os grossistas não se podem comprometer espontaneamente a tais comportamentos quando deveria ser do seu interesse poderem obter melhores preços, dirigirem-se de preferência aos fornecedores que lhes fazem as melhores condições de venda e realizarem uma boa margem de lucro» (ponto 37, quarto parágrafo). Convém recordar, a este respeito, a referência, feita na parte relativa à matéria de direito (v. *supra*, n.º 21), à dependência económica dos grossistas.

234 Antes de analisar as provas documentais invocadas pela Comissão, o Tribunal recorda que a decisão da Comissão de 1981 (v. *supra*, n.º 4) era relativa, entre outras, às associações de grossistas que tinham nomeadamente por objectivo, por um lado, uma «política comercial comum, para a realização da qual cada associação deve promover uma linha comum de venda pela fixação, aplicação e respeito de uma tabela de preço de venda do vidro plano e dos produtos transformados» e, por outro, a «colaboração com os produtores com o fim de promover 'uma política de produção apta a aumentar o consumo de vidro e de alcançar uma melhor valorização dos produtos transformados por uma política de venda adequada'» (ponto I. C.1.3. a da decisão de 1981). A decisão respeitava, além disso, a acordos ilícitos entre os três produtores (FP, SIV e VP) e às associações de grossistas. A Comissão constatava que «se manifestaram tensões e oposições entre as partes em causa, durante todo o período de validade dos acordos» (ponto I. C. III, segundo parágrafo). Não foi aplicada nenhuma multa por, entre outros motivos, «a aplicação das cláusulas restritivas da concorrência... ter sido sempre limitada e parcial» (ponto II. C., segundo parágrafo). A presente decisão, pelo contrário, acusa os produtores de terem conseguido, alguns anos mais tarde, exercer o seu poder económico em termos de pôr em prática, contra a vontade e os interesses dos grossistas, um sistema como o que foi condenado pela decisão de 1981, e isso apesar do seu anterior insucesso.

235 De acordo com a presente decisão (ponto 36), a nota da Socover de 12 de Julho de 1983 (258), já analisada no n.º 213, «revela que a Socover é o meio de transmissão das mensagens dos grossistas aos produtores e dos produtores aos grossistas. Efectivamente, a Socover não discute com a FP as condições que lhe haviam sido reservadas e que lhe podiam interessar mais especialmente, mas os compro-

missos dos produtores em relação a todos os grossistas». O Tribunal já constatou que esta nota teria podido ser aceite pela Comissão como prova de um compromisso dos três produtores para com os grossistas, mas fora do período de infracção alegado. Trata-se aqui de apreciar o valor que a Comissão lhe deu como elemento de prova no sentido de que a Socover ocupava a posição de intermediário entre os produtores e os outros grossistas ou, pelo menos, um grupo de grossistas importante. Sobre esta questão, a nota pode, sem qualquer dúvida, ser lida como mostrando que a Socover se comportava como porta-voz de um grupo de grossistas em relação aos quais, pelo menos segundo a própria Socover, os três produtores tinham tomado compromissos. Pelo contrário, não resulta de modo evidente desta nota que a Socover fosse, do ponto de vista dos três produtores, o seu intermediário para com todos os grossistas.

236 No ponto 37, a decisão examina um telex (270) enviado a 11 de Outubro de 1984, na sequência da reunião de 10 de Outubro de 1984, em Roma, à qual assistiram 28 grossistas. Segundo a decisão, este telex foi enviado aos «produtores». A decisão afirma que este telex «revela claramente a intenção dos signatários de cooperarem com os produtores». Com efeito, os signatários do telex «confirmam a volontà di collaborare al miglioramento dei prezzi di mercato et considerano indispensabile che vengano rispettati i prezzi, gli sconti e le condizioni di vendita confermati» («confirmam a vontade de cooperar para a melhoria dos preços no mercado e consideram que é indispensável que sejam respeitados os preços, os descontos e as condições de venda confirmadas»). Deve, no entanto, realçar-se que, na cópia do telex que foi enviada com a comunicação das acusações, o indicativo de chamada do destinatário foi apagado. Solicitada, na audiência, a apresentar o original, a Comissão apresentou cinco cópias do telex dirigidas, respectivamente, à SIV, à Saint-Gobain, à Pilkington, à Vetrocke e à Glaverbel. Nenhuma cópia dirigida à VP foi encontrada no processo e a numeração dos documentos exclui que tal cópia tenha existido nos arquivos da Socover, de onde provêm as outras cópias. É pois manifesto que este telex não foi, como pretende a decisão, dirigido aos três produtores FP, SIV e VP, quando é certo que foi dirigido a três sociedades cujos meios de produção se situam para além das fronteiras de Itália. Deve além disso realçar-se que o segundo parágrafo do telex (omitido na decisão) tem o seguinte texto: «Nello stesso tempo auspicano che vengano costituiti tre livelli, differenziando in due gruppi le aziende non comprese allo stato attuale nel primo livello» («Ao mesmo tempo, desejam que sejam constituídos três níveis, diferenciando em dois grupos as empresas que na actual fase não estão compreendidas no primeiro nível»), frase que sugere que, embora existisse um sistema uniforme de classificação em categorias ou níveis, três outros produtores nele participaram.

237 É no entanto exacto, como realça a decisão, que resulta do relatório de missão do Sr. Ricciardi, director de vendas da VP (619-620), que ele encontrou o Sr. Borgonovo, da Socover, em Milão, em 11 de Outubro de 1984. Não é pois de excluir que o Sr. Borgonovo lhe tenha comunicado oralmente o teor do telex enviado aos outros produtores.

238 No ponto 38, a decisão menciona uma carta da Socover de 19 de Outubro de 1984 (268) e uma carta da VP à Socover de 20 de Novembro de 1984 (625). A versão da primeira carta encontrada nos arquivos da VP era uma fotocópia sem menção do nome do destinatário. A carta menciona, por um lado, uma tabela pretensamente redigida pela Socover «a convite dos produtores» e, por outro, uma «reunião, para a qual convidámos todos os operadores do sector, na quarta-feira, 7 de Novembro... em Milão». A decisão nota que o relatório mensal do Sr. Giordano, um dos directores comerciais da VP (626), mostra que ele «estava em missão em Milão em 7 e 8 de Novembro de 1984 e, portanto, também no dia da reunião convocada pela Socover». O Tribunal constata que resulta do exame destes documentos que eles provam o contrário do que afirma a decisão. Por um lado, o relatório mensal do Sr. Giordano indica que ele deixou Génova às 10h 50 de 7 de Novembro, ou seja 20 minutos após o começo da reunião. Por outro lado, a carta da VP de 20 de Novembro de 1984 foi dirigida pelo Sr. Ricciardi à Socover e tem o seguinte texto:

«Ci è pervenuta solo in questi giorni fotocopia della lettera da Voi inviata il 19.04.84 ad alcune aziende del Vs. settore.

Scopo della presente è solo quello di riconfermarVi, facendo seguito all'incontro avuto con l'Egr. Dr. Borgonovo (Socover) a Milano, il 7 c. m., che nessun invito Vi è stato da noi mai formulato per riunioni che riguardano la commercializzazione e trasformazione del vetro.»

[«Foi só por estes dias que (nos) chegou uma cópia da vossa carta enviada em 19.10.1984 a algumas empresas do vosso sector.

O objecto da presente é apenas o de vos reconfirmar, na sequência do encontro com o Sr. Borgonovo (Socover) em Milão, em 7 do corrente, que nenhum convite foi alguma vez por nós formulado para as reuniões relativas à comercialização e à transformação de vidro.»]

O Tribunal considera que não é credível que esta carta, escrita *in tempore non suspecto*, não reflecta a verdade — isto é, que o Sr. Giordano (VP) não assistiu à reunião de 7 de Novembro de 1984 e de que a VP não pretendia participar em tais reuniões e ainda menos provocá-las. O Tribunal considera, ainda, que a referida carta, na medida em que foi escrita pelo próprio Sr. Ricciardi, tende à refutação das inferências desfavoráveis à VP que podiam ter sido tiradas da sua presença em Milão em 11 de Outubro de 1984.

239 Nos pontos 39 e 40, a decisão examina duas notas da Socover, dos dias 12 de Abril e 23 de Julho de 1985 (260 e 262), já analisadas anteriormente (n.ºs 228 e 221, respectivamente). Pelas razões já indicadas, o Tribunal considera que estes documentos não respeitam às relações entre a Socover e, respectivamente, a FP e a SIV.

240 No ponto 41, a decisão examina três documentos, datados de 16 de Setembro, 23 de Setembro e 31 de Outubro de 1985 (respectivamente 271, 275 e 273), qualificados como relatórios das filiais da FP, Fontana Est e Fontana Ovest, à sua casa-mãe FP. Resulta da instrução a que o Tribunal procedeu que tais documentos são relatórios bimensais, destinados a um director-adjunto da FP e redigidos por um empregado da FP encarregado, entre outras coisas, de manter contacto com as sociedades filiais. É de notar, além disso, que o terceiro documento, datado de 31 de Outubro de 1985, respeita à Fontana Est, e não à Fontana Ovest, como pretende a decisão, e que, além disso, as últimas oito palavras desse documento (273-4), citadas nas versões francesa e inglesa da decisão, não figuram na versão autêntica italiana. Deve ainda sublinhar-se que, se bem que tenha solicitado a apresentação da versão integral destes documentos, o Tribunal só dispõe de cópias parciais. Deve, finalmente, realçar-se que um outro relatório, relativo à Fontana Est, datado de 2 de Outubro de 1985, não mencionado na decisão, foi transmitido com a comunicação das acusações e consta do maço de documentos do Tribunal (273B).

241 Segundo a lista fornecida ao Tribunal pela Comissão, estes «relatórios Fontana» devem ser considerados como contendo uma referência implícita à VP. Segundo a

decisão (ponto 41, quarto parágrafo), «longe de terem um carácter vago e indeterminado ou de revelarem as orientações dos grossistas, como pretendem as partes, revelam factos bem precisos, tais como a disposição dos grossistas em aceitarem os aumentos dos preços dos produtores, a publicação pelos produtores de preços idênticos, o desejo por parte dos produtores do respeito dos preços para a estabilização do mercado. Tal significa que os produtores, directa ou indirectamente, orientam o mercado a juzante, uma vez que uma destabilização desse mercado poderia ter consequências perniciosas sobre a sua política comercial». O Tribunal considera necessário examinar a totalidade destes relatórios, na medida em que deles disponha, a fim de colocar no seu contexto as citações que constam da decisão. O Tribunal observa que os quatro documentos dizem respeito a um período que, ainda que muito limitado, por decorrido entre fins de Julho e fins de Outubro de 1985, dá no entanto uma ideia do funcionamento do mercado a juzante numa época em que, como foi anteriormente realçado (n.ºs 188 a 190), foram anunciadas várias novas listas de preços pelos três produtores.

242 Cada relatório está dividido em secções, das quais uma é sempre intitulada «prezzi di rivendita float» («preços de revenda *float*») ou simplesmente «rivendita» («revenda»). Os relatórios sobre a Fontana Est de 16 de Setembro e 31 de Outubro de 1985, incluem uma outra secção, intitulada «prezzi di vendita float» («preços de venda *float*») ou simplesmente «vendita» («venda»). Resulta do conteúdo destas duas secções que a palavra «vendita» se refere aos preços de venda praticados pelos produtores aos grossistas, enquanto que «rivendita» se refere aos preços de venda praticados pelos grossistas aos seus clientes.

243 O primeiro relatório, datado de 16 de Setembro de 1985, refere-se, sob a rubrica «prezzi di rivendita float», a uma reunião de grossistas ocorrida em 31 de Julho de 1985, «após o aumento anunciado pelos produtores». (Deve notar-se que a nova lista de preços da VP só foi anunciada em 31 de Julho de 1985, nas circunstâncias anteriormente examinadas nos n.ºs 188, 221 e 222). O relatório esclarece que, «os grossistas, em reunião, definiram esta lista de revenda». Seguem-se uma lista de preços e uma recapitulação dos descontos que serão praticados, com algumas reservas por parte de dois grossistas, Checchin e Sangalli. Seguidamente, após uma secção apagada, o relatório continua, sob a rubrica «prezzi di vendita float», nestes termos:

«Per quanto riguarda le Fabbriche, l'aumento sembra essere applicato ovunque e, del resto, i magazzini non certo pieni ed il lavoro che in questo momento non manca hanno favorito la 'digestione' del nuovo prezzo. La Glaverbel (che prima

delle ferie insisteva un po' dappertutto con sconti inferiori ai nostri) sembra, di primi sondaggi dopo le ferie, che abbia mantenuto questa posizione. Resta comunque da verificare ulteriormente l'entità del prezzo (poichè è presumibile che il cliente non venga subito a dire a noi se la concorrenza gli ha tolto uno sconto.»

[«No que se refere aos produtores, o aumento parece ser aplicado por todos e, quanto ao resto, as lojas (que) não estão certamente cheias e o trabalho que neste momento não falta favoreceram a «digestão» dos novos preços. A Glaverbel (que, antes das férias, insistiu quase sempre em descontos inferiores aos nossos) parece, após as primeiras sondagens posteriores às férias, ter mantido essa posição. Resta, no entanto, verificar posteriormente a totalidade do preço (porque é de presumir que o cliente nos não vá dizer, de repente, que a concorrência lhe suprimiu um desconto).»]

- 244 O relatório de 23 de Setembro de 1985 (275) respeita a uma reunião, também ocorrida em 16 de Setembro de 1985, com a Fontana Ovest. Sob a rubrica «prezzi rivendita float», o relatório refere os preços praticados por quatro grossistas para o vidro de 4 mm. Segue-se a passagem parcialmente citada na decisão, que se refere às cotações para o vidro de 4 mm.
- 245 O relatório de 2 de Outubro de 1985 (273B) foi redigido na sequência de uma reunião com a Fontana Est e dá fé de uma reunião dos grossistas em 18 de Setembro de 1985 «para definir os preços de revenda». As reservas expressas pela Sangalli e pela Checcin são consignadas.
- 246 Finalmente, o relatório de 31 de Outubro de 1985 (273), redigido na sequência de uma reunião com a Fontana Est, dá fé de uma reunião de onze grossistas ocorrida em 29 de Outubro de 1985. A este propósito, o Tribunal recorda que os três produtores italianos anunciaram novas listas de preços idênticas, entre 21 e 25 de Outubro de 1985 (v. *supra*, n.º 190). Sob a rubrica «rivendita» («revenda»), o rela-

tório esclarece que os grossistas acordaram, mais uma vez sob reserva da Checchin e da Sangalli, novos preços para o *float* claro. Seguidamente, sob a rubrica «vendida» («venda»), figura a passagem parcialmente citada da decisão, ponto 41, terceiro parágrafo. A passagem, na sua integralidade, tem o seguinte texto:

«Per quanto riguarda le fabbriche, si sta portando avanti l'aumento (chi per consegne un po' prima chi un po' dopo), in ogni caso sembra che la comunicazione sia stata fatta da tutte \*\* (comprese Glaverbel), anche se i termini sono probabilmente più elastici di tutte.»<sup>1</sup>

[«No que diz respeito aos produtores, está-se prestes a proceder a um aumento (alguns para entregas um pouco mais cedo, outros um pouco mais tarde), em qualquer caso toda a gente comunicou os novos preços \*\* (incluindo a Glaverbel), embora os termos sejam provavelmente os mais elásticos de todos.»<sup>1</sup>

247 Se resulta à evidência deste último documento que as menções dos «produtores» visam todos os produtores italianos, incluindo a SIV e a VP, dele resulta também que a Glaverbel era um dos produtores referidos e que se considerava que ela tinha uma política de concorrência activa. A importância da Glaverbel no mercado italiano foi, de resto, sublinhada numa nota interna da VP (A193), datada de 6 de Fevereiro de 1986. Nestas condições, o Tribunal considera que não se pode extrair do relatório sob análise uma indicação de que «os produtores orientam o mercado a juzante», como pretende a decisão. Bem pelo contrário, daqui resulta que certos grossistas se puseram livremente de acordo com o fim de fixar os preços de revenda e os descontos a conceder à sua clientela e que as discussões entre os representantes da FP e das suas filiais reflectem as suas incertezas quanto ao comportamento dos outros produtores no que respeita à aplicação das tabelas de preços. O Tribunal observa, por fim, que a Sangalli e a Checchin, que constam do anexo 4 da decisão como, respectivamente, o segundo e o nono grossistas, por ordem de

<sup>1</sup> — Indica palavras omitidas em todas as versões (as traduções que constam das versões francesa e inglesa são parcialmente inexactas).

\*\* Indica fim de citação na versão autêntica.

importância, parece terem prosseguido as suas próprias políticas em matéria de preços e descontos.

248 Finalmente, no ponto 42, a decisão examina uma nota manuscrita da VP, de 10 de Abril de 1986 (638), da qual resulta, segundo a decisão, que, no decurso de uma reunião ocorrida no mesmo dia, «a VP e a Socover discutiram a constituição de um clube, formado por doze grossistas, para a distribuição de produtos vidreiros. Os dois interlocutores exprimiram a intenção de falar da sua criação à FP e à SIV, na semana seguinte». O documento em causa consiste numa página, sobre a qual o autor rabiscou notas relativas às matérias discutidas com o Sr. Borgonovo, da Socover, e inclui as menções seguintes: (à esquerda) oito nomes de grossistas, seguidos de quatro outros nomes; (à direita, em diferentes linhas) «CLUB: objectifo distribuzione» («CLUBE: objectivo distribuição»); «prossima settimana» («próxima semana»); «parlare SIV/S. Gobain» («falar SIV/Saint-Gobain»). A VP contesta a interpretação que a Comissão deu a este documento, embora reconheça que o Sr. Borgonovo efectivamente mencionou uma proposta de criação de um clube. Segundo a VP, o Sr. Borgonovo tinha a intenção de falar disso à SIV e à FP na semana seguinte. Segundo a Comissão, esta interpretação nem é lógica nem gramatical.

249 O Tribunal constata, para começar, que o documento em causa não exprime, em termos explícitos e sem qualquer ambiguidade, as intenções referidas no ponto 42 da decisão. Seguidamente, o Tribunal observa que as menções consideradas como pertinentes pela Comissão respeitam a uma proposta de criar um clube que tenha por objectivo a distribuição dos produtos vidreiros, e não a aplicação a juzante dos preços e dos descontos, que a decisão designa, no ponto 35, como sendo o objecto das provas analisadas sob a rubrica B.1. e «Relações entre os produtores e os grossistas». Nestas condições, o Tribunal considera que este documento não pode ser invocado pela Comissão como prova pertinente e, por consequência, que não é necessário apreciar o seu conteúdo.

250 A luz de tudo o que precede, o Tribunal constata, para começar, que a Comissão não provou suficientemente, de um ponto de vista jurídico, que os três produtores tenham procurado que os seus preços e descontos tivessem aplicação a juzante, nem que algumas reuniões entre os grossistas tenham sido promovidas por iniciativa dos produtores, nem que os produtores tenham conseguido orientar as opções



comerciais dos grossistas. O Tribunal constata, seguidamente, que alguns dos documentos examinados, não constituindo embora a prova de um acordo ilícito entre os produtores, podem ser aceites como mostrando que os grossistas confiavam em preços idênticos da parte dos produtores. Por fim, o Tribunal constata que os relatórios da Fontana provam a utilização pela FP das suas filiais grossistas como fontes de informação sobre a política dos grossistas. As consequências destas constatações serão adiante examinadas (n.ºs 322 e 323), no âmbito dos fundamentos relativos à matéria processual invocados pelas recorrentes.

## 2. O comportamento das empresas no mercado automóvel

251 Sob esta rubrica, a decisão afirma que «segundo os documentos das empresas, a seguir referidos, a SIV e a FP acordaram os preços e a repartição de quotas pelo menos a partir de 1982. A VP participou também nesses acordos, pelo menos a partir de 1983, embora de um modo menos rigoroso que os outros dois produtores». Seguidamente, a decisão trata, em duas rubricas, dos acordos e das práticas concertadas relativos aos grupos Fiat (pontos 44 e 51) e Piaggio (ponto 52).

### a) Os acordos e as práticas concertadas relativas ao grupo Fiat

252 Sob esta rubrica, a decisão aborda directamente o exame de documentos (pontos 44 a 47) cujo alcance será em seguida analisado. No fim do ponto 45, a decisão menciona uma diminuição de preços uniforme, de 8 %, concedida a partir de 1 de Janeiro de 1984 à Fiat, por cada um dos três produtores. No fim do ponto 47, a decisão menciona outras variações de preços, uniformes em termos de percentagem, aplicadas pelos três produtores nos anos de 1985 e 1986, e um aumento uniforme de 2 %, para o segundo semestre de 1985, para a Alfa Romeo. Seguidamente, a decisão afirma (ponto 48) que «os três produtores procederam a cessões recíprocas de produtos (detalhadas no capítulo 6) com o objectivo de manterem, qualquer deles, as suas próprias quotas de penetração ou atingirem as quotas acordadas com os concorrentes». Segue-se um exame de números e documentos referentes a essas cessões. No ponto 49, a decisão menciona alguns quadros mecanográficos na posse da FP que retomam, modelo por modelo, e globalmente, as quantidades que cada produtor forneceu nos anos de 1985 e 1986 e que fornecerá em 1987 ao grupo Fiat, bem como as quotas, em percentagem, que esses fornecimentos representam.

253 Seguidamente, a decisão recorda alguns argumentos das empresas (ponto 50) e esclarece as razões pelas quais a Comissão os não pôde aceitar (ponto 51). Para bem se compreender as divergências entre as posições respectivas das empresas e da Comissão, realçadas nesta parte da decisão, convém citá-las integralmente. Os argumentos das empresas são descritos do seguinte modo:

«A situação do mercado do vidro para o sector automóvel em Itália caracteriza-se pela posição dominante da Fiat. A Fiat, como qualquer outro construtor de automóveis, atribui a cada fornecedor percentagens globais de fornecimentos com base em considerações que têm em conta os preços, a sua capacidade técnica o serviço oferecido. Esta percentagem global voltou a ser discutida bilateralmente por ocasião da negociação para a actualização das tabelas de preços. As percentagens de atribuição globais assim definidas são transformadas em percentagens de atribuição por modelo de viatura. As confirmações enviadas pela Fiat aos seus fornecedores de vidro para automóvel mencionam explicitamente a quota concedida por este construtor ao fornecedor em causa relativamente ao modelo em questão.

No decurso das negociações, a Fiat revela normalmente a cotação mais favorável, a fim de levar os fornecedores concorrentes a alinharem os seus preços. Tal conduz inevitavelmente a um alinhamento de preços. Contrariamente à hipótese expressa pela Comissão, a Fiat informa frequentemente cada um dos seus fornecedores, igualmente, das quotas-partes de fornecimentos atribuídos aos concorrentes. Em suma, o sistema conduz a uma transparência total do mercado. Nestas condições, não seria necessária a concertação entre os produtores.

No que se refere às cessões recíprocas de produtos, a Comissão não forneceu a prova de essas transacções serem pré-decidas tendo em vista uma repartição do mercado entre os produtores. Além disso, os produtos transaccionados são constituídos por vidros de base, e só excepcionalmente as transacções respeitam aos produtos transformados.»

254 Em resposta a estes argumentos, a Comissão afirma:

- «i) É exacto que a Fiat goza, enquanto comprador de vidro para automóvel, de uma posição de quase monopólio (sic) em Itália; no entanto, o seu poder

contratual é em grande parte limitado pelo carácter limitado de ofertas alternativas no mercado. Com efeito, a oferta europeia de vidro para automóvel é controlada por um oligopólio que compreende, além da Saint-Gobain, a PPG e a SIV, fornecedores actuais da Fiat, a Pilkington e alguns outros pequenos produtores;

- ii) Relativamente às quotas de atribuição, é verdade que a Fiat, como qualquer construtor do sector automóvel, menciona nas confirmações das encomendas, a quota atribuída ao fornecedor em questão. Contudo, essa quota atribuída constitui unicamente uma indicação e não uma atribuição definitiva, que não obriga nem o construtor de automóveis, nem o fornecedor, sendo possível qualquer alteração durante o período contratual, quer por iniciativa do construtor de automóveis quer por iniciativa do fornecedor...»

[Segue-se a análise de alguns documentos e, nomeadamente, de uma carta da Fiat à VP, de 3 de Julho de 1985 (657). No decurso dessa análise, afirma-se que]

«se efectivamente o construtor automóvel atribuisse quotas-partes imutáveis e definitivas durante o período contratual, os fornecedores não deveriam recear qualquer não respeito das quantidades atribuídas, não devendo sentir a necessidade de chegarem a acordo a este respeito ou de transaccionarem os produtos para manterem as suas quotas».

- «iii) A Comissão não contesta que, no decurso de negociações comerciais, um comprador possa revelar uma cotação mais favorável, verdadeira ou suposta, com o objectivo de levar os fornecedores concorrentes a alinharem-se. Tal nem sempre significa que todos os fornecedores praticam as mesmas condições nem que todos os fornecedores se encontram, em relação a um mesmo comprador, em pé de igualdade, uma vez que a posição de cada fornecedor depende do seu peso produtivo e comercial (gama mais completa, produtos especiais, nível de serviço superior). O que também não quer dizer que um comprador dominante possa impor um alinhamento a todos os seus fornecedores a partir da oferta mais favorável ou que se possa dirigir facilmente a fornecedores estrangeiros a fim de forçar a oferta local a baixar os seus preços, pois, tal como foi admitido na audição oral, o construtor automóvel exige cada vez mais um serviço «atempado», que pode ser mais facilmente oferecido pelos vidreiros locais, que dispõem de uma estrutura no local, que por um vidreiro estrangeiro, que tem de dotar-se de uma estrutura, e que, entre os vidreiros que dispõem da estrutura necessária, beneficiam em termos de quantidades a fornecer e de preços aqueles que possuem uma estrutura mais sólida e simultaneamente mais flexível.

Em qualquer caso, sejam quais forem os tipos de relações que se estabeleçam entre um comprador dominante e os seus fornecedores, está estabelecido que a SIV, a FP e a VP se concertaram entre si a fim de decidirem a atitude a tomar face ao grupo Fiat...

Os aumentos de preços para o segundo semestre de 1985 e o primeiro e segundo semestres de 1986 foram discutidos e acordados entre os três produtores... (A) adesão da VP ao acordo sobre os aumentos de preços para os três semestres em questão traduziu-se, no seu essencial, em aplicação prática...

- iv) Os elementos factuais que demonstram que as cessões recíprocas de produtos têm por objectivo a repartição do mercado são essencialmente os seguintes:

as cessões são todos os anos importantes e, tal como resulta dos documentos referidos no ponto 48, não se trata de resolver problemas pontuais...

As notas e documentos citados no ponto 48 mencionam expressamente o facto de a FP trabalhar para a SIV em regime de subcontratação no que diz respeito aos produtos transformados.

As cessões referem-se nomeadamente às espessuras e cores não fabricadas por um ou outro produtor e destina-se a permitir aos três produtores disporem de toda a gama de produtos. Ora, a possibilidade de dispor de toda a gama confere uma vantagem concorrencial que é anulada se os produtores actuarem de modo a que não se verifique a este respeito qualquer desvantagem entre eles...»

255 Antes de passar ao exame dos documentos apresentados como prova de uma infracção, o Tribunal considera que é necessário definir melhor a natureza e o contexto da infracção alegada. Como acima foi realçado, a constatação que se contém no ponto 43 da decisão está limitada à afirmação de que a SIV e a FP se puseram de acordo sobre os preços e a repartição de quotas pelo menos a partir de 1982, e que a VP participou nesses acordos pelo menos a partir de 1983. Na parte

referente à matéria de direito (v. *supra*, n.º 24), a decisão afirma que a FP e a SIV, de 1982 a 1986, e a FP, a SIV e a VP, de 1983 a 1986, se puseram de acordo ou, pelo menos, se concertaram sobre os preços a praticar para com o grupo Fiat, e de 1982 a 1987 sobre a repartição do mercado, assim eliminando qualquer incerteza quanto ao seu comportamento. O Tribunal considera que uma concertação prévia sobre os preços a praticar e sobre a repartição das quotas deve ser distinguida da aplicação de um sistema de cessões recíprocas dos produtos que tenha por objectivo conservar as quotas já detidas ou atingir as quotas acordadas. Deve pois adiar-se o exame dos documentos mencionados no ponto 48 da decisão, relativos às cessões de vidro, para a fase e no contexto da rubrica B.3 «As cessões recíprocas de vidro entre os produtores». Na presente fase apenas serão examinadas as provas sobre a concertação prévia quanto a preços e quotas.

256 No que respeita ao contexto em que deve ser apreciada esta questão, o Tribunal recorda, para começar, que no ponto 15 da decisão foi explicado que o produto vendido pelos produtores aos construtores é o vidro transformado, pelos produtores ou pelas suas filiais, em função dos modelos e das características técnicas requeridas pelos construtores. Não se trata, pois, aqui, da venda pelos produtores, à Fiat, de vidro *float* em estado bruto, vendas que estão em causa no âmbito das cessões recíprocas de produtos, mas da venda de toda uma gama de diferentes produtos transformados. O Tribunal recorda, seguidamente, que no ponto 15, segundo parágrafo, a decisão estabelece uma distinção entre a fase de definição de um protótipo automóvel e a da comercialização de um novo modelo. Os produtos aqui em causa não foram fornecidos no decurso da fase da definição de um protótipo, mas vendidos com vista a serem incorporados em modelos de automóveis que já tinham sido objecto de lançamento comercial. Finalmente, o Tribunal recorda que, segundo o ponto 15, último período, da decisão, «é na fase da comercialização do novo modelo de veículo que fornecedores, vidreiros e construtores de automóveis negociam, geralmente numa base anual, preços e quantidades». Trata-se, portanto, de um mercado em que os preços e as quantidades são normalmente negociados entre vendedor e comprador a intervalos regulares.

257 O Tribunal realça, por fim, que as datas referidas nas alíneas b) e c) do artigo 1.º da parte decisória da decisão para definir os períodos de infracção ao Tratado nas relações com a Fiat são, no que respeita aos preços, de 26 de Outubro de 1982 a 1 de Dezembro de 1986, quanto à FP e à SIV, e de 11 de Maio de 1983 a 1 de

Dezembro de 1986, quanto à FP, à SIV e à VP em conjunto, e, quanto às quotas, de 1 de Janeiro de 1982 a 30 de Junho de 1987, quanto aos três produtores sem distinção.

258 No ponto 44, a decisão menciona três documentos que, embora datados de 1982, figuram na lista, fornecida ao Tribunal pela Comissão, dos documentos que contêm uma referência implícita à VP. São eles uma nota manuscrita dirigida pelo Sr. Scaroni, da FP, ao Sr. Landeschi, vice-presidente da SIV, datada de 26 de Outubro de 1982 (733), comunicando-lhe um memorando interno da FP, datado de 26 de Outubro de 1982 (734), e um memorando interno da SIV, também dirigido ao Sr. Landeschi e datado de 11 de Novembro de 1982 (680).

259 O memorando interno da FP de 26 de Outubro de 1982 consiste num «riepilogo» (resumo) dos aumentos obtidos pela FP da Fiat desde 1977, «incluindo o último contrato bienal 83/84». O memorando interno da SIV de 11 de Novembro de 1982 começa do seguinte modo:

«Nesses dias, o contrato 1983 relativo à Fiat Auto ficou praticamente concluído. Consideramos supérfluo recordar-lhes os antecedentes (não positivos a nosso respeito, é certo) formalizados por escrito entre a Fiat e a nossa concorrência mais qualificada, com a atribuição de 46 % à FP.»

O autor prossegue, examinando sucessivamente quatro pontos: «1) Percentagens de atribuição; 2) Altas de preço obtidas; 3) Comparação entre os contratos 1983 e 1982; 4) Números absolutos». Sob a rubrica «Percentagens de atribuição», faz-se menção de uma quota de... % exclusivamente para «il primo equipaggiamento» («o primeiro equipamento», traduzido na versão francesa da decisão por «la première monte»). Sob a rubrica «Comparação entre os contratos 1983 e 1982» faz-se uma distinção, quanto ao ano de 1982, entre a «quota de mercado teórica» e «a quota realmente adquirida» e o autor conclui que «a nossa quota de primeiro equipamento é inferior a... %, percentagem que ao tempo nos fora atribuída». É a propósito da quota atribuída para o primeiro equipamento quanto ao ano de 1983 que o autor utiliza a expressão «un ferreo controllo delle quote effettivamente praticate» («um controlo rigoroso das quotas efectivas»), citado na decisão. O Tribunal considera que resulta do contexto em que se inscreve esta parte de frase que o seu autor entende, com ela, sublinhar a necessidade de a SIV tentar receber da Fiat,

no decurso do ano de 1983, para o primeiro equipamento, uma quota real correspondente à quota teórica que lhe fora atribuída. É de notar que as versões francesa e inglesa da decisão utilizam as palavras «as percentagens médias de aumento obtidas pela SIV são as mesmas que as da FP», enquanto a versão italiana (a única que faz fé) utiliza a palavra «simili» (similares). O Tribunal constata que os números são, com efeito, similares, mas não são os mesmos. Por outro lado, é exacto que o memorando nota, quase no fim, que «stiamo portando avanti, a seguito degli accordi da Voi presi, il discorso di integrazione con la concorrenza per i lotti di piccole serie» («prosseguimos, na sequência dos acordos por vós aceites, a questão da integração com a concorrência para os lotes de pequenas séries»).

260 O Tribunal considera que a Comissão não tinha o direito de, a partir destes três documentos, concluir que a VP participara num acordo com a FP e a SIV, já que as referências à «concorrência» devem, de acordo com o contexto em que foram feitas, entender-se como referências apenas à FP. O Tribunal considera que estes documentos são provas significativas da existência de uma troca de informações a alto nível entre a FP e a SIV, quanto aos resultados das suas negociações com a Fiat, e de um acordo com vista a uma integração, quanto ao lote de pequenas séries. O Tribunal considera, no entanto, que a Comissão não tinha o direito de deduzir, exclusivamente destes documentos, a conclusão de que a FP e a SIV se tinham previamente concertado, no decurso do último trimestre de 1982, sobre os preços a praticar ao grupo Fiat [sendo este trimestre o primeiro período da infracção, tal como foi definida na alínea b) do artigo 1.º da parte decisória da decisão]. No que respeita às quotas, o Tribunal observa que o memorando interno da SIV de 11 de Novembro de 1982 (único documento que menciona as quotas) se refere expressamente a uma «atribuição» de quotas. O Tribunal considera que resulta do documento, tomado no seu conjunto, que a atribuição de quotas em causa foi efectuada pela Fiat entre os produtores e que esse documento não pode, pois, ser invocado pela Comissão como a prova de uma prévia concertação entre a FP e a SIV, no ano de 1982, com o objectivo da repartição das quotas para os fornecimentos ao grupo Fiat.

261 No ponto 45, a decisão cita dois extractos de um outro memorando interno da SIV, datado de 11 de Maio de 1983 (686-688), redigido pelo mesmo autor. Os extractos mencionam, respectivamente, «la concorrenza» (a concorrência) e — expressão que já fora utilizada no memorando precedente — «la concorrenza più qualificata» (a concorrência mais qualificada). O Tribunal nota que este docu-

mento figura na lista dos documentos que a Comissão considera fazerem uma referência implícita à VP. No entanto, resulta à evidência, mesmo da cópia anexa à comunicação das acusações, que este documento se refere explicitamente à PPG (isto é, à VP) e que contém elementos pertinentes sobre, por um lado, as relações entre os produtores e a Fiat e, por outro, as relações entre a SIV, a FP e a VP. O memorando intitula-se «Richiesta Fiat auto revisione prezzi 1983» (Pedido Fiat auto revisão dos preços 1983). O autor esclarece que a direcção de compras da Fiat convocara representantes da SIV, em 26 de Abril de 1983, entre os quais figurava ele próprio, «para nos submeter o seu exame comparativo dos preços/m<sup>2</sup> por linha de produto» e que nessa ocasião a Fiat declarara que «os nossos níveis médios não são competitivos no mercado nacional e internacional». Prossegue:

«Stesso atteggiamento veniva operato da Fiat il 4.5 (per risposta entro il 24.5) nei confronti di F. P., chiedendo riduzioni su alcuni PB ACC. già dal 1.1.83 e per numerose anomalie dal 1.7.83, aggiungendo che altri concorrenti nazionali ed esteri avevano presentato proposte favorevoli. (Splintex e PPG: l'AD di quest'ultimo si è già impegnato a mantenere le quotazioni 1982, già inferiori alle nostre, sino ad almeno tutto il 1984)...

Fiat insiste per una revisione entro il 19.5 su alcuni accoppiati normali...

Qualora aderissimo a tale richiesta, ne deriverebbero queste conseguenze:

- 1) Notevole decurtazione dell'aumento a suo tempo acquisito per il 1983.
- 2) Nessuna assicurazione, in ogni caso, sul mantenimento delle quote di mercato legate a tali prezzi.
- 3) Negative ed immediate ripercussioni su tutte le offerte recentissime e/o a venire...



- 4) Proseguimento di queste analisi al ribasso su altri particolari...
- 5) Inevitabile coinvolgimento della F. P. nella concessione di tali ribassi ed accelerazione del processo riduttivo senza alcuna contropartita in termini di quote di penetrazione, e con l'inasprimento dei rapporti commerciali con la concorrenza.
- 6) Propagazione degli atteggiamenti ribassistici alle altre Case Auto nazionali ed estere le cui Direzioni Acquisti sappiamo essere in collegamento (es. Alfa Romeo — Fiat).

A nostro avviso si presentano pertanto le seguenti alternative che riteniamo di politica aziendale più che commerciale:

- a) Aderire alle richieste Fiat con tutte le conseguenze sopra enunciate.
- b) Tenere un atteggiamento fermo e coerente con la nostra politica commerciale e costistica, rifiutando in linea di massima (salvo appunto macroscopiche anomalie) le richieste del cliente.

Per operare in questa ottica è necessario però accertarsi dell'*assoluto e sicuro* analogo atteggiamento da parte della concorrenza più qualificata.»

[«A Fiat adoptou a mesma atitude em 4.5 (para resposta antes de 24.5) para com a FP, requerendo reduções sobre alguns PB ACC a contar de 1.1.1983, e quanto a numerosas anomalias a contar de 1.7.1983, acrescentando que outros concorrentes nacionais e estrangeiros haviam apresentado propostas favoráveis. (Splintex e PPG: a AD deste último já se comprometeu a manter as cotações 1982, já inferiores às nossas, pelo menos até ao fim de 1984)...

A Fiat insiste numa revisão antes de 19.5 (sobre certos produtos)...

Se aderirmos a tal pedido, as consequências serão as seguintes:

- 1) Importante redução do aumento obtido, a seu tempo, para 1983.
- 2) Nenhuma segurança, em todos os casos, sobre a manutenção das quotas de mercado ligadas a tais preços.
- 3) Repercussões negativas imediatas sobre todas as ofertas muito recentes e/ou a vir...
- 4) Prossecução destas análises, para baixo, sobre outros pormenores...
- 5) A FP será inevitavelmente arrastada para a concessão destas reduções, donde uma aceleração do processo redutor sem qualquer contrapartida no plano das quotas de penetração e com uma flexibilização das relações comerciais com a concorrência.
- 6) Alargamento das atitudes, no sentido da redução, à baixa, a outros construtores automóveis nacionais e estrangeiros cujas Direcções de Compras, como sabemos, estão ligadas entre si (ex. Alfa Romeo — Fiat).

Em nossa opinião, apresenta-se, portanto, a seguinte alternativa, que julgamos re-levar mais de uma política de empresa do que de uma política comercial:

- a) Aceder aos pedidos da Fiat, com todas as consequências acima enunciadas.

- b) Tomar uma atitude firme e coerente com a nossa política comercial e de custos, recusando, em regra geral (salvo, justamente, anomalias macroscópicas), os pedidos do cliente.

Mas, para operar dentro desta óptica, é necessário garantir que a concorrência mais qualificada adoptará, *absoluta e seguramente*, a mesma atitude.»]

262 O Tribunal considera que este documento não pode ser invocado pela Comissão como prova de qualquer concertação entre a VP, por um lado, e a SIV e a FP por outro. Segundo o Tribunal, os termos utilizados neste documento são suficientemente explícitos para, pelo contrário, estabelecerem a prova da falta de uma tal concertação. A referência à «concorrência mais qualificada» é, com efeito, manifestamente, uma referência à FP. Se, é certo, o documento faz a prova da existência de uma certa concertação exclusivamente entre a SIV e a FP, não é menos exacto que faz também prova do poder económico considerável que a Fiat estava em condições de exercer contra todos os produtores, bem como da sua capacidade para suscitar num produtor um comportamento concorrencial para com os outros. O Tribunal considera que, ao não tomar em consideração esta dimensão do mercado, a decisão deu dele uma imagem deformada.

263 Quanto à constatação que consta do fim do ponto 45, segundo a qual «a redução dos preços concedida pelos três produtores, FP, SIV e VP, foi uniforme, 8 %, e a partir de 1 de Janeiro de 1984», deve realçar-se que a Comissão não apresentou ao Tribunal nenhum documento dessa época susceptível de fazer prova dessa constatação. As fontes utilizadas parece terem sido, em primeiro lugar, uma declaração feita pela VP no âmbito do processo administrativo, datada de 16 de Janeiro de 1987 (756), pormenorizando as variações dos preços praticados para com a Fiat, a Alfa Romeo, a Iveco e a Opel, e notando uma diminuição média de 8 % quanto ao período de 1 de Janeiro a 31 de Dezembro de 1984, em relação a 1983; em segundo lugar, uma frase da resposta da FP à comunicação das acusações (736), precisando que «em 1 de Janeiro de 1984, a Fabbrica Pisana baixou os seus preços de 8 % em relação à tabela de 30 de Dezembro de 1982, anulando em consequência os aumentos que tiveram lugar em 1983, o que levou a uma baixa efectiva de 12,2 %»; e, em terceiro lugar, uma frase da resposta da SIV à comunicação das acusações (690), argumentando que «a dedução... de que a redução do preço pelos três produtores SIV, FP e VP teria sido uniforme, isto é, de 8 %, a partir de

1.1.1984, é absolutamente falsa, já que a redução total da SIV e da Vetroeuropa (filial da SIV) foi de 11 %, como resulta dos catálogos de preços oficiais à época enviados à Comissão, enquanto temos boas razões para crer que a FP fez uma redução de 12,2 % e a VP de 8 %». Sendo estas declarações totalmente incompatíveis umas com as outras, o Tribunal considera que elas não permitem à Comissão, que, para mais, não procedeu a qualquer verificação junto da Fiat, afirmar que os três produtores operaram uma redução uniforme de 8 % a partir de 1 de Janeiro de 1984.

264 Quanto à nota manuscrita da SIV de 12 de Outubro de 1983 (691), citada no ponto 46 da decisão, basta realçar que a decisão não invoca a menção que consta ao alto dessa nota, escrita por outra mão: «Zanoni (SIV) vedi se riesce sapere qualcosa delle offerte S. G» [«Zanoni (SIV), ver se consegue saber qualquer coisa das ofertas da Saint-Gobain»]. Ora, esta menção, à cabeça da nota, não é compatível com a hipótese de uma concertação prévia sobre os preços.

265 A decisão não faz menção de qualquer documento relativo ao ano de 1984. No entanto, dois documentos pertinentes, relativos a esse ano, constam do processo. O primeiro é um memorando interno da SIV, datado de 21 de Maio de 1984 (703-5), relativo aos orifícios nos vidros laterais de 3 mm. Após ter comparado os preços da FP, VP e SIV (cuja fonte não é revelada) e ter constatado que os preços da SIV eram muito mais elevados que os da FP, o autor nota que a SG (FP) declarara à Fiat estar pronta a cobrir a totalidade das suas necessidades a partir de Setembro de 1984. Prossegue:

«Fiat ci dichiara che il non adeguamento ai prezzi SG ci comporterebbe l'esclusione dalle forniture e chiede nostra immediata risposta, con tempistiche ed impegno a fornire le nostre quote.

...

Se risponderemo concretamente alle necessità Fiat, spiezeremo in modo totale SG... conserveremo l'opzione della quota 50 % per il 1985 e la possibilità di un riadeguamento prezzi.

In caso negativo vedremo drasticamente decurtata la nostra quota presso Fiat, a vantaggio SG e VP, e con ridotto potere contrattuale sui prezzi.»

(«A Fiat declara-nos que a não adaptação aos preços da SG acarretará a nossa exclusão dos fornecimentos e pede uma resposta imediata da nossa parte, com prazos e obrigação de fornecer as nossas quotas.

...

Se respondermos concretamente às necessidades Fiat, fintaremos totalmente a SG... conservaremos a opção da quota de 50 % para 1985 e a possibilidade de um reajustamento dos preços.

Em caso de resposta negativa, veremos a nossa quota junto da Fiat... reduzida de maneira drástica, com vantagem para a SG e a VP, com um poder contratual reduzido sobre os preços.»).

O segundo documento referente ao ano de 1984 é um outro memorando interno da SIV, do mesmo autor, datado de 28 de Dezembro de 1984 (697-700). Nesse memorando, pode ler-se o seguinte:

«Venerdì 21.12. us., abbiamo avuto una riunione con la Direzione Acquisti Fiat onde fare il punto di tale vicenda particolarmente travagliata: ricordiamo che questo 'travaglio' viene soprattutto dal facto che la Fiat ha in pratica promesso, per il 1985 ai suoi interlocutori, il 120 % di quota, creando le premesse per le gravissime tensioni a tutti i livelli, oggi in atto.

#### 1 *Premesse...*

*Quota di penetrazione (1° equipaggiamento):* al 30.11 la quota reale si aggira, invalore, intorno a: 15.7 %, contro una quota ufficiale del 13 %...

Ricordiamo che nel corso del 1984 le nostre quotazioni sono state mediamente di almeno il 3 % superiori ai nostri concorrenti: ci riferiamo in particolare alla S. G. che, oltre a delle quotazioni (illisibile) mediamente del 2 % rispetto alle nostre, ha riservato un ristorno dell'1 % a fine anno...

## 2 *Prospettive per il 1985*

La posizione *SIV* è stata particolarmente chiara...

- far valere l'opzione del 50 % delle forniture di 1° equipaggiamento per il 1985;
- incremento netto delle quotazioni qualora ci discostassimo in maniera sensibile da tale quota. ...

La posizione della *F. P.* nella realtà è stata, lungo tutto il corso della trattativa, quella di avvicinarsi per quanto possibile alla quota 1984, portando le sue quotazioni a livelli approssimativamente vicini a quelli della *SIV*: tale fatto è stato il vero freno di qualsiasi azione di incremento sostanziale delle quotazioni...

*PPG* che aveva un impegno da parte della Fiat di attribuzione del 10 %, ha praticamente chiuso la settimana scorsa ad un 8 % teorico ma, nella realtà, ad un 6/7 % reale, per varie ragioni di carattere tecnico-logistico.

*GLVB* e *GLASSEXP* verranno cristallizzate alle quote del 1984...»

[«Na passada sexta-feira, 21 de Dezembro, tivemos uma reunião com a direcção de compras da Fiat, para fazer o ponto de uma sucessão de acontecimentos particularmente tormentosa: lembremos que este 'tormento' provém sobretudo do facto de a Fiat ter na prática prometido, para 1985, aos seus interlocutores, 120 % de quotas, criando condições de desenvolvimento para as mais graves tensões a todos os níveis, que explodiram hoje.

## 1 *Introdução...*

*Quota de penetração (para o 1.º equipamento):* a 30.11, a quota real é, em valor, de cerca de 15,7 %, contra uma quota oficial de 13 %...

Lembremos que durante o ano de 1984 as nossas cotações foram em média superiores, pelo menos em 3 %, às dos nossos concorrentes: referimo-nos em particular à SG que, para além das cotações (ilegível) de 2 % em média em relação às nossas, reservou um reembolso de 1 % no fim do ano...

## 2 *Perspectivas para 1985*

A posição da SIV foi particularmente clara...

— argumentar com a opção de 50 % dos fornecimentos do 1.º equipamento para 1985;

— alta nítida das cotações, se nos afastarmos de modo sensível desta quota...

A posição da *FP* foi, na realidade, no decurso de todas as negociações, a de se aproximar tanto quanto possível da quota de 1984, levando as suas cotações a níveis bastante próximos dos da SIV: esta atitude foi um verdadeiro travão para qualquer acção de alta substancial das cotações...

A *PPG*, para com a qual a Fiat se comprometera a atribuir 10 %, fechou praticamente a última semana sobre uns 8 % teóricos, mas, na realidade, sobre uns 6-7 % reais, por diferentes razões de natureza técnico-logística.

A *GLVB* (Glaverbel) e a *GLASSEXP*OR<sup>T</sup> vêm mantidas as quotas de 1984...»]

Na sequência, o autor faz menção de duas versões, «ambas com origem na SG», das reuniões entre a FP e a Fiat. No último parágrafo, o autor menciona uma «quota real prometida por (Sr. Bussolati, da Fiat)».

266 O Tribunal considera que estes documentos, os únicos referentes ao ano de 1984, são suficientemente explícitos para fazer prova de que, ao contrário da tese adoptada na decisão, não houve, pelo menos durante esse ano, qualquer concertação entre os três produtores no que respeita às suas relações com o grupo Fiat.

267 No ponto 47, a decisão reporta-se a uma série de documentos referentes ao ano de 1985 para provar que «discussões (foram)... iniciadas sobre o modo de fazer passar os aumentos de preços junto do grupo Fiat». O primeiro documento é a nota da SIV de 30 de Janeiro de 1985 (374/708), na qual foram apagadas as palavras «Scaroni pensa di non potersi battere per fermare PPG» [«Scaroni considera que não pode bater-se para fazer parar a PPG (VP)»] — v. *supra*, n.ºs 91 a 93. É exacto que, como realça a decisão, a nota da SIV menciona «buracos e 'cavaleiros' (mecanismo para levantar os vidros laterais) como cavalo de Tróia na Fiat para aumento dos preços» e que a nota correspondente da FP faz menção, sem mais, de «problemas Fiat». O Tribunal considera, no entanto, que embora esta nota possa constituir prova de uma concertação entre a SIV e a FP quanto à sua política face à Fiat, ela não é suficiente para fazer prova de uma concertação que implique a VP.

268 O segundo documento é a nota da FP de 7 de Maio de 1985 (738), citada no ponto 47, terceiro parágrafo, que contém efectivamente as palavras citadas na decisão. O Tribunal constata, no entanto, que é inexacto que a nota mencione explicitamente um «acordo» entre a SIV e a FP, e ainda menos um acordo que incluía a VP. Se esta nota for lida à luz dos termos e do conteúdo dos memorandos referentes ao ano de 1984, parece mais provável que aquilo de que ela faz prova é de uma troca de informações sobre os resultados das negociações com a Fiat.



269 O terceiro documento é a nota da FP de 23 de Maio de 1985 (740), citada no ponto 47, quarto parágrafo, que utiliza efectivamente a expressão «Accordo Pennitalia» («Acordo Pennitalia»). No entanto, o Tribunal considera que a Comissão não provou que estas palavras fazem referência a um acordo relativo à Fiat. Deve, com efeito, realçar-se que esta nota faz parte de uma espécie de agenda, na qual o autor anota diariamente o que fez de importante durante o dia, e que a colocação na página das palavras pertinentes é a seguinte:

Accordo FIAT + Alfa Romeo

+ 7 % imm

+ 5 1 genn (janeiro) 86

+ x 2° sem 86

Accordo Pennitalia

Ricostruz. Flovetro.

O sentido exacto das palavras «Accordo Pennitalia» é, no mínimo, incerto. No entanto, o seu sentido pode ser controlado por referência a um memorando da SIV de 24 de Junho de 1985 (v. *infra*, n.º 270), cujo exame revelará que não é possível comprovar, quanto ao mês de Maio de 1985, um acordo sobre os preços ou sobre as quotas neste sector do mercado entre a VP, a SIV e a FP. Na presente fase, deve no entanto realçar-se que a nota de 23 de Maio de 1985 pode correctamente ser invocada como prova de uma troca de informações entre a FP e a SIV, tal como a nota de 20 de Junho de 1985 (739) citada no parágrafo seguinte do ponto 47 da decisão.

270 O quarto documento é o memorando interno da SIV de 24 de Junho de 1985 (715), citado no ponto 47, sexto parágrafo, da decisão, o qual figura, mais uma vez, na lista dos documentos que a Comissão considera comportarem uma referência implícita à VP, quando todo o texto se refere explicitamente à VP. O memorando resume os resultados das negociações da SIV com a Fiat quanto ao segundo semestre de 1985. A cópia comunicada com a comunicação das acusações contém os seguintes parágrafos:

«Nella realtà, sappiamo che la Fiat è già intervenuta in favore della PPG per lo spostamento immediato di quote sia sulla Uno (a danno della S. G. per l'equivalente del 4,2 % ca di quota), sia sulla Ritmo (a danno del nostro Gruppo per l'equivalente di un 1,5 % ca di quota).

E' evidente che le prossime settimane, e soprattutto i prossimi mesi, ci diranno quanto e come la PPG in particolare riuscirà a rispondere alle richieste di Fiat.

Continuiamo a parlare di PPG in quanto GLVB ci pare relativamente fuori gioco, e la differenza di quotazioni fra SIV e PPG dal 1.7. sarà superiore al 10 % e, in taluni casi, sino al 13/14 %.

E' evidente che ci stiamo preparando già sin d'ora agli incrementi di prezzi del 1° gennaio '86 che, al di là di un aumento generalizzato da definire, dovranno colpire in particolare i cristalli più difficoltosi e quelli di impossibile fornitura PPG.»

[«Na realidade, sabemos que a Fiat já interveio a favor da PPG para o deslocamento imediato das quotas, quer sobre o Uno (à custa da SG pelo equivalente de aproximadamente 4,2 % da quota) quer sobre o Ritmo (à custa do nosso grupo pelo equivalente de aproximadamente 1,5 % da quota).

É evidente que no decurso das próximas semanas, e sobretudo dos próximos meses, eles nos dirão em que medida e como vai a PPG, em particular, conseguir responder aos pedidos da Fiat.

Continuamos a falar da PPG, já que a GLVB (Glaverbel) nos parece relativamente fora de jogo, e a diferença de preço de 1/7 entre a SIV e a PPG será superior aos 10 % médios e, em certos casos, irá até 13/14 %.

É evidente que estamos a preparar-nos desde já para os aumentos de preços de 1 de Janeiro de 1986 os quais, para além de um aumento generalizado que deve ser definido, deverão respeitar em especial aos vidros mais difíceis e aos que a PPG não pode fornecer.»]

O Tribunal considera que os termos deste memorando são suficientemente explícitos para fazer a prova de que não houve qualquer concertação nem sobre os preços a praticar junto da Fiat nem sobre a repartição de quotas entre a VP, por um lado, e a SIV e a FP por outro, durante o ano de 1985.

- 271 O Tribunal constata que a Comissão não apresentou qualquer documento comprovador das conclusões constantes dos dois últimos parágrafos do ponto 47 da decisão, respeitantes a uma pretensa coincidência de aumentos de preços, e que o Tribunal não pode, portanto, exercer o seu controlo sobre este ponto. Nestas condições, e tendo em conta as constatações precedentemente efectuadas, o Tribunal conclui que a Comissão não fez suficiente prova, de um ponto de vista jurídico, do fundamento das suas afirmações.
- 272 Quanto aos quadros mecanográficos a que se faz referência no ponto 49 da decisão, é exacto que fazem menção de quantidades e de quotas, como se realça na decisão. Mas o Tribunal considera que o exame dos documentos que incluem uma referência explícita à VP mostrou que a SIV pôde ter conhecimento, a partir das informações fornecidas pela Fiat, da natureza dos fornecimentos feitos pela VP à Fiat. O Tribunal não pode, pois, aceitar, sem mais, a afirmação da Comissão de que as informações constantes dos quadros mecanográficos relativos à VP só podiam emanar da VP. Por maioria de razão, não pode considerar que esses quadros, que não contém qualquer indicação que permita identificar as fontes das informações que reproduzem, possam ser aceites como elemento de prova de um acordo sobre os preços e as quotas durante todo o longo período a que se referem.
- 273 Finalmente, o Tribunal deve dar fé da carta da Fiat à VP, datada de 3 de Julho de 1985 (657), citada na alínea ii) do ponto 51. Com efeito, a passagem citada na decisão é apenas meia frase, destacada do seu contexto, o qual só pode ser conhecido pela leitura da versão integral desta carta, em ligação com a carta precedente da VP à Fiat, de 28 de Junho de 1985 (795), de que constitui a resposta. A carta da Fiat tem o seguinte texto, indo sublinhadas as palavras citadas na decisão:

*«Per quanto concerne i programmi di consegna di breve termine, come già anticipato Vi, non ci è possibile definire percentuali di assegnazione impegnative in quanto la*

Vostra presenza limitata, che non copre la totalità dei nostri modelli, ci pone intuitibili vincoli nell'impostazione dei programmi con i Vostri concorrenti. Ciò nonostante, siamo d'accordo con Voi nel ritenere una percentuale del 15 % un obiettivo realmente perseguibile anche per il 1986.

Questo, confidando nella Vostra capacità di estendere in tempi brevi la Vostra gamma di prodotti e di conservare o migliorare gli attuali livelli di competitività.

Prendiamo atto infine della Vostra possibilità di contare non solo sugli Stabilimenti italiani, ma sull'intera potenzialità installata dalla Casa Madre (P. P. G.) in Europa.»

[«No que respeita aos programas de fornecimento a curto prazo, não nos é possível, como lhes foi dito, definir percentagens de atribuição que nos comprometam, uma vez que a vossa presença limitada, que não cobre a totalidade dos nossos modelos, nos impõe previsíveis obrigações de elaboração de programas com os vossos concorrentes. Apesar disso, estamos de acordo convosco quanto a considerar uma percentagem de 15 % como um objectivo que pode realmente ser prosseguido também quanto a 1986.

Temos confiança na vossa capacidade de alargar proximamente a vossa gama de produtos e de manter ou melhorar os actuais níveis de competitividade.

Fazemos finalmente notar que estais à altura de contar não apenas com os vossos estabelecimentos italianos, mas também com toda a potencialidade das instalações da vossa sociedade-mãe (PPG) na Europa.]]

Resulta da leitura da carta da Fiat, na sua versão integral e, sobretudo, em conjugação com a carta da VP de 28 de Junho de 1985, que esta tinha por objectivo a atribuição de uma quota adicional que, nesse momento, a Fiat não estava em condições de conceder à VP.

274 No que respeita às quotas junto da Alfa Romeo, é pertinente notar os termos de um telex do vice-presidente da Alfa Romeo ao Sr. Scaroni, da SIV, datado de 6 de Janeiro de 1984 (670): «... informamo-vos que vos atribuiremos, para 1984, uma quota de fornecimento equivalente a 23/25 % das nossas necessidades totais». Este telex, como muitos dos documentos já citados, corrobora a afirmação das recorrentes de que as quotas foram fixadas pelos construtores de automóveis.

275 Nestas condições, o Tribunal conclui que a Comissão não fez prova suficiente de uma concertação prévia entre os três produtores sobre os preços a praticar ou sobre a repartição das quotas para os fornecimentos ao grupo Fiat. No que respeita às relações entre a SIV e a FP, o Tribunal realça que houve trocas de informações que poderiam cair sob a alçada do n.º 1 do artigo 85.º, n.º 1, do Tratado. As consequências desta conclusão serão a seguir examinadas (n.ºs 334 e 335) à luz dos fundamentos relativos à matéria processual invocados pelas recorrentes.

#### b) Os acordos e as práticas concertadas relativas ao grupo Piaggio

276 A decisão, sob esta rubrica, declara que «a SIV e a FP chegaram a acordo, pelo menos a partir de 1983, quanto à repartição dos fornecimentos e aos preços a praticar à Piaggio» (ponto 52). A parte decisória da decisão [alínea d) do artigo 1.º] delimita o período da infracção verificada entre 1 de Janeiro de 1983 e 1 de Maio de 1986. As provas utilizadas consistem numa nota interna da FP (751), datada de 12 de Dezembro de 1984; numa nota interna da SIV (728), datada de 28 de Dezembro de 1984, e numa lista, cuja origem não foi explicitada, das datas em que os dois produtores modificaram os seus preços no decurso dos anos de 1983 a 1986. Para bem apreciar as posições das partes, devem, para começar, examinar-se as provas documentais, cronologicamente muito próximas, que foram apresentadas ao Tribunal.

277 Resulta da comparação das citações que se encontram na decisão (ponto 52, segundo e terceiro parágrafos) com os memorandos originais, que as citações são fiéis à versão original [à parte uma tradução inexacta das palavras «la situazione quote cambiava poco» («a situação das quotas mudou pouco») nas versões francesa e inglesa]. No entanto, a leitura do texto integral do memorando da FP de 12 de Dezembro de 1984 dá uma impressão ligeiramente diferente da que a decisão

apresenta. Segundo este memorando, no fim de 1982, a FP beneficiou, na Piaggio, de uma quota quatro vezes superior à da SIV. No que se refere a quatro modelos da Piaggio, o preço da FP foi ligeiramente inferior ao da SIV quanto a dois modelos e ligeiramente superior quanto a um terceiro; apenas a FP foi fornecedor do quarto. Na sequência de alguns contactos, as duas empresas tiveram a comum intenção de fixar as respectivas quotas, quanto aos três modelos, na proporção de 50/50. Foram convencionados e aplicados, a partir de 1 de Março e de 1 de Setembro de 1983, aumentos diferenciados de preços. Os preços da SIV foram inferiores aos da FP, com o resultado de que no fim do ano de 1983 a quota da FP estava sensivelmente diminuída em relação à da SIV. Na sequência, sempre com vista a manter a repartição da suas quotas numa base de 50/50, foi convencionado que, no decurso do ano de 1984, a FP efectuaria um aumento de 4 % a partir de 1 de Março e de 3,5 % a partir de 1 de Setembro, enquanto a SIV efectuaria um aumento diferenciado a partir de 1 de Julho (os números relativos ao aumento da SIV eram superiores aos da FP quanto ao mês de Março, mas inferiores aos da FP quanto ao mês de Setembro). No entanto, segundo o autor do memorando, este acordo não foi respeitado pela SIV, a qual, sem informar a FP, convencionou com a Piaggio adiar o seu aumento de preços para Setembro ou Outubro, o que levou a FP a adiar o seu próprio aumento previsto para 1 de Março, para 1 de Junho. De facto, a SIV acabou por não aplicar o aumento previsto, nem no mês de Setembro nem no mês de Outubro. Em consequência, a quota da FP diminuiu sensivelmente, no que respeita ao número de peças. O responsável da SIV evitou discutir esta questão com o responsável da FP; sustentou, no entanto, que, na sua opinião, existia um terceiro fornecedor, posição de que o responsável da FP não encontrou qualquer confirmação. O memorando da SIV de 28 de Dezembro de 1984 contesta a descrição dos factos feita no memorando da FP e remete para os termos de um telex, dirigido pela SIV à Piaggio, que se refere aos acordos entre a SIV e a Piaggio sobre a aplicação da nova lista de preços a partir de Novembro de 1984.

278 A FP pretende que, embora estes memorandos possam ser aceites como indícios da existência de acordos entre os dois produtores em causa, quanto aos anos de 1983 e 1984, resulta no entanto desses mesmos documentos que apenas o acordo de 1983 foi aplicado. Segundo a FP, tais acordos tinham por objectivo racionalizar os fornecimentos destinados ao grupo Piaggio, os quais, de um ponto de vista global, tinham uma importância mínima e, aliás, não eram minimamente rentáveis para os fornecedores. A SIV contesta a pertinência destes documentos enquanto prova de um acordo que teria pretensamente sido aplicado no decurso dos anos de 1985 e 1986. A Comissão, por seu lado, insiste sobre a pertinência destes memorandos

que constituem, segundo ela, provas significativas da existência de acordos entre os dois produtores.

279 O Tribunal considera que foi justamente que a Comissão considerou que os dois memorandos permitem determinar claramente a existência de dois acordos entre a FP e a SIV relativos aos preços a praticar para com a Piaggio: em primeiro lugar, um acordo referente ao ano de 1983, que entrou em vigor e foi aplicado; em segundo lugar, um acordo quanto ao ano de 1984, que foi posto em vigor nos termos convencionados pela FP, mas não pela SIV, a qual modificou a sua posição em função das suas relações com a Piaggio. Os acordos parecem ter tido por objectivo alcançar, por meio de uma política de aumento diferenciado dos preços concebida de modo a favorecer a posição da SIV, uma repartição igualitária das quotas de fornecimento ao grupo Piaggio, quanto a três dos quatro modelos. O Tribunal considera, pelo contrário, que estes dois memorandos não permitem fazer prova sobre a existência de tais acordos quanto aos anos de 1985 e 1986.

280 No que respeita à lista das datas em que os dois produtores modificaram os seus preços, lista referida no último parágrafo no ponto 52 da decisão, o Tribunal observa que as datas que figuram nessa lista quanto ao ano de 1984 só parcialmente são compatíveis com os dados que resultam dos memorandos da FP e da SIV, acima referidos. Em especial, resulta claramente destes últimos que em caso algum a FP e a SIV modificaram os preços na mesma data, no decurso do ano de 1984. O Tribunal observa, além disso, que as datas em que ocorreram as alterações de preços, no decurso dos anos de 1985 e de 1986, foram separadas por intervalos de dois e de um mês.

281 Nestas condições, o Tribunal, conclui, em primeiro lugar, que a Comissão não provou suficientemente que a FP e a SIV se puseram de acordo sobre os preços e as quotas de fornecimento a aplicar ao grupo Piaggio, excepto quanto aos anos de 1983 e 1984; em segundo lugar, que a Comissão provou suficientemente que o acordo teve aplicação em 1983, do modo descrito no último parágrafo do ponto 52 da decisão; em terceiro lugar, que a Comissão não provou suficientemente que tenha sido aplicado em 1984, como alega no mesmo parágrafo do mesmo número; em quarto lugar, que a Comissão não fez qualquer prova directa da existência de um acordo sobre os preços e as quotas de fornecimento a aplicar ao grupo Piaggio em 1985 e 1986, e, finalmente, que as datas em que ocorreram

as alterações de preços no decurso desses anos se não aproximaram suficientemente para constituir prova indirecta da existência de um acordo quanto a esses dois anos. As consequências destas constatações serão adiante examinadas (n.ºs 336 e 337), à luz dos fundamentos relativos à matéria processual invocados pelas recorrentes.

- 282 O Tribunal observa, finalmente, que a decisão não contém qualquer elemento que permita apreciar o efeito dos acordos concluídos para 1983 e 1984 sobre o jogo da concorrência e que a Comissão não efectuou qualquer averiguação sobre esta matéria junto da Piaggio.

### 3. As permutas de vidro

- 283 A decisão examina as cessões recíprocas de vidro em três diferentes momentos, na parte referente à matéria de facto: no ponto 33, sob a rubrica «Os elementos de concertação entre os produtores» no sector não auto; no ponto 48, sob a rubrica «Os acordos e as práticas concertadas respeitantes ao grupo Fiat» no sector auto; e nos pontos 53 a 58, sob uma rubrica principal intitulada «As cessões recíprocas de vidro entre os produtores».
- 284 No ponto 33 afirma-se que «as transacções de produtos entre os três fabricantes italianos constituem igualmente a ocasião de conhecerem as tabelas de preços e os preços praticados pelos concorrentes ou para chegarem a acordo quanto ao comportamento a assumir no mercado», e que «os preços dos produtos cedidos foram sempre fixados e sucessivamente adaptados com base nas alterações de preços dos produtores cedentes». Os documentos mencionados no ponto 33 só respeitam à FP e à SIV.
- 285 No ponto 48 afirma-se que «os três produtores procederam a cessões recíprocas de produtos... com o objectivo de manterem, qualquer deles, as suas próprias quotas de penetração ou atingirem as quotas acordadas com os concorrentes». Cita-se, seguidamente, um certo número de documentos e de dados numéricos relativos a essas cessões. Na alínea iv) do ponto 51, a decisão enumera «os elementos factuais que demonstram que as cessões recíprocas de produtos têm por objectivo a reparti-



ção do mercado». São eles: a importância das cessões não destinadas a resolver problemas pontuais, o facto de a FP trabalhar para a SIV em regime de subcontratação, no que diz respeito aos produtos transformados, e o facto de «as cessões se referirem nomeadamente às espessuras e cores que não são fabricadas por um ou outro produtor e se destinam a permitir aos três produtores disporem de toda a gama de produtos».

- 286 No ponto 53, a decisão realça que «grandes quantidades de vidros são cedidas através de contratos entre os três produtores. Estas cessões recíprocas destinam-se a permitir a cada produtor dispor de toda a gama de produtos mesmo dos que não são fabricados por ele, e manter as suas partes do mercado. Constituem, igualmente, um meio para repartir os mercados e os clientes e para conhecer as tabelas de preços e os preços praticados pelos concorrentes».
- 287 No terceiro parágrafo do ponto 56 precisa-se que «as trocas de notas, os relatórios e as notas manuscritas revelam que os preços dos produtos cedidos são estabelecidos e sucessivamente reajustados com base nas alterações de preços dos cedentes, que esses preços são estabelecidos em função do destino dos produtos cedidos no mercado nacional e nos mercados estrangeiros bem individualizados, que, mesmo no caso de cessão para o mercado nacional, o destino dos produtos é individualizado por regiões e por utilizações».
- 288 Na alínea i) do ponto 58 explicita-se que «a Comissão não tenciona pôr em causa as cessões recíprocas de produtos em caso de reparação (renovação dos utensílios de produção, paragens para manutenção dos fornos, satisfação de pedidos ocasionais), mas, tal como resulta do presente caso, as trocas sistemáticas de produtos acordadas sobre longos períodos e que constituem uma consequência da escolha de uma política industrial e comercial operada pelos produtores no quadro de outras práticas e/ou acordos restritivos de concorrência. A Comissão não pode partilhar o parecer dos produtores segundo o qual estas cessões seriam economicamente necessárias. Tal como afirmado pelos produtores, as cessões têm por objectivo dar a cada um deles a possibilidade de disporem a qualquer momento da gama de produtos, anulando, deste modo, a vantagem económica decorrente da especialização de cada um deles. Efectivamente, quer se trate de especialização, numa ou

outra espessura ou numa ou outra cor, as cessões recíprocas anulam a vantagem da especialização e destinam-se a colocar artificialmente todos os produtores em pé de igualdade, impedindo, deste modo, que a clientela possa beneficiar, em termos económicos, da posição privilegiada do ponto de vista produtivo e comercial devida por cada produtor. As cessões recíprocas conduzem, com efeito, tal como demonstrado pela uniformidade dos preços e dos descontos dos três produtores, a um mercado plano e uniforme».

289 O Tribunal considera que se deve, para começar, retirar com mais precisão, das afirmações acima referidas, o essencial da acusação feita pela Comissão. O Tribunal observa que a Comissão afirma, por um lado, que as cessões de vidro tinham por fim permitir aos produtores conhecer as tabelas e os preços praticados pelos seus concorrentes e que «as cessões recíprocas conduzem, com efeito, tal como demonstrado pela uniformidade dos preços e dos descontos dos três produtores, a um mercado plano e uniforme» e, por outro lado, que apenas se põem em causa «as trocas sistemáticas de produtos acordadas sobre longos períodos e que constituem a consequência da escolha de uma política... no quadro de outras práticas e/ou acordos restritivos de concorrência».

290 O Tribunal considera que existe uma incoerência entre as afirmações acima citadas, já que, na maior parte dos aspectos presentemente analisados, a decisão se esforçou por demonstrar que os acordos e/ou práticas restritivas da concorrência, no âmbito dos quais se situava a alegada «escolha de uma política», consistiam, entre outras coisas, numa concertação prévia entre os produtores sobre as tabelas e os preços a praticar, tendo essa mesma concertação por efeito a uniformidade dos preços e das condições de venda. Não resulta dos fundamentos da decisão o motivo pelo qual os produtores teriam tido necessidade de aplicar um sistema de cessões recíprocas de vidro para permitir que cada um deles soubesse as tabelas e os preços praticados pelos seus concorrentes, se as tabelas já tinham sido convencionadas e o mercado estava «plano e uniforme» por causa da identidade das tabelas e dos descontos. Também não resulta a razão pela qual teria sido importante que os preços dos produtos cedidos fossem estabelecidos e sucessivamente reajustados com base nas modificações das tabelas dos cedentes, se os três produtores se tinham já concertado para adoptar a mesma tabela no mesmo momento. Finalmente, também não resulta claramente dos fundamentos da decisão como poderia a uniformidade das tabelas e dos descontos dos três produtores constituir prova do facto de o sistema de cessões de vidro conduzir a um mercado plano e uniforme, se essa mesma uniformidade de tabelas e de descontos resultava de uma concertação anterior.

291 O Tribunal observa, finalmente, que a parte decisória da decisão, na alínea e) do seu artigo 1.º, acusa os produtores de terem infringido a proibição constante do n.º 1 do artigo 85.º do Tratado, participando «em acordos de cessão recíproca de produtos no sector do vidro plano destinados a conduzirem a uma repartição de mercado».

292 Nestas condições, o Tribunal considera que se devem deixar de parte numerosas afirmações constantes da decisão, relativas aos motivos pelos quais os produtores teriam posto em vigor um sistema institucionalizado de cessões recíprocas de vidro, e que se deve limitar a examinar os aspectos estritamente factuais dos elementos de prova com base nos quais a Comissão concluiu, por um lado, que existia um sistema de transacções de vidro, na acepção de cessões recíprocas, e, por outro, que tal sistema tinha sido aplicado com o fim de chegar a uma repartição de mercado. O Tribunal examinará, para começar, os dados numéricos que figuram nos pontos 48, 51, alínea iv), 54 a 56 e 58, alínea iii), da decisão. Os aspectos jurídicos desta acusação serão examinados adiante, nos n.ºs 338 e 339.

293 Os números referidos no ponto 48, que apenas respeitam ao vidro auto, mostram as seguintes tendências:

294 *Entre a FP e a SIV:* os números indicados para o vidro auto não transformado mostram que, durante os anos de 1982 a 1984, a FP vendeu à SIV quantidades bastantes importantes, sem qualquer venda recíproca da SIV à FP. Em 1985, a FP vendeu à SIV uma quantidade cinco vezes superior à que a SIV vendeu à FP. Em 1986, a FP vendeu à SIV, e reciprocamente a SIV à FP, quantidades mínimas em comparação com os anos precedentes. Os números referentes ao vidro auto transformado mostram, salvo em 1982, em que só a SIV vendeu à FP, uma tendência significativa para a alta nas vendas da FP à SIV e uma tendência menos sensível para a baixa nas vendas da SIV à FP.

295 *Entre a FP e a VP:* os dados fornecidos pela FP e pela VP não coincidem, mas resulta deles, de qualquer modo, que a VP não vendeu nada à FP. As vendas da FP à VP incidiram unicamente sobre vidro auto não transformado, em quantidades relativamente estáveis entre 1982 e 1984, com uma baixa em 1985 e uma alta importante em 1986.

- 296 *Entre a VP e a SIV*: apenas a VP vendeu à SIV vidro auto transformado, e isto unicamente em 1984 e 1985. Em 1983, a SIV vendeu à VP uma pequena quantidade de vidro auto não transformado. Em 1984, as vendas recíprocas de vidro auto não transformado incidiram sobre quantidades aproximadamente equivalentes. Em 1985 e 1986, a VP vendeu à SIV quantidades importantes, enquanto a SIV apenas vendeu uma pequena quantidade à VP em 1985.
- 297 O Tribunal constata que estes números mostram que, no sector auto, a SIV apenas vendeu muito pequenas quantidades de vidro, transformado ou não, aos outros produtores, mas que ela foi um comprador importante de vidro não transformado, tendo a VP substituído a FP a este respeito, como fornecedor principal, a partir de 1985. A FP comprou quantidades muito limitadas de vidro, transformado ou não, e apenas à SIV. A VP só comprou quantidades relativamente limitadas de vidro não transformado. Daqui resulta que a Comissão não pode inferir destes números qualquer estrutura regular de transacções entre os três produtores.
- 298 Os números que constam da alínea iv) do ponto 51 apenas representam a soma dos números que figuram no ponto 48, não trazendo qualquer elemento de informação suplementar.
- 299 Quanto aos números que constam dos pontos 54 a 56, não é certo que tenham sido apurados sobre as mesmas bases estatísticas, já que os números respeitantes às «transacções SIV-VP» e às «transacções VP-FP» incluem tanto o vidro auto como o não auto, enquanto os números referentes às «transacções FP-SIV» se apresentam separadamente para o vidro vazado (produzido unicamente pela FP) e para o «float auto e não auto». No entanto, a comparação do conjunto destes números mais confirma do que infirma as duas tendências que já resultavam do exame dos números relativos ao vidro auto — a saber, que, em geral, a SIV era mais compradora do que vendedora, que a VP tinha progressivamente substituído a FP como fornecedora principal da SIV a partir de 1984 e que as compras da FP e da VP incidiram sobre quantidades relativamente limitadas, salvo as compras da FP em 1983 e 1984. Daqui resulta que a Comissão também não pode inferir destes números uma estrutura regular de cessões recíprocas entre os três produtores.

300 No que respeita aos documentos invocados na decisão, as notas e as cartas mencionados no ponto 33 da decisão já foram analisadas (n.ºs 224 a 225). Deve notar-se que todos estes documentos são datados de 1985 ou 1986. Esta constatação aplica-se também aos documentos citados no ponto 48. A documentação citada nos pontos 53 a 58 inclui três documentos datados de Outubro de 1984 e um documento datado de Dezembro de 1984; quanto ao mais, refere-se exclusivamente a documentos datados dos anos de 1985 e 1986.

301 Nestas condições, o Tribunal constata que a Comissão não fez prova suficiente da existência de um sistema institucionalizado de transacções de vidro, na acepção de cessões recíprocas, antes de 1984, apesar de a parte decisória da decisão, na alínea e) do seu artigo 1.º, acusar os produtores de terem infringido o n.º 1 do artigo 85.º do Tratado, participando em acordos de cessão de produtos a partir de 1 de Janeiro de 1982.

302 Os documentos que datam de 1984 (855-863), mencionados no ponto 56 da decisão, respeitam à FP e à SIV e devem ser lidos em ligação com o primeiro documento do ano de 1985 (864-868). Com efeito, apenas o objecto mencionado à cabeça dos dois primeiros documentos (telex de 18 e 20 de Outubro de 1984) faz referência a uma transacção de produtos: «*Oggetto scambio prodotti residuo 1984 e 1985*» («Objecto troca produtos que restavam de 1984 e 1985»). Os outros documentos respeitam quase exclusivamente à negociação de um contrato entre a FP e a SIV para a venda pela FP à SIV de uma quantidade importante de vidro no decurso do ano de 1985, sendo o primeiro documento de 1985 o contrato concluído na sequência de tais negociações. A leitura destes documentos mostra que a negociação deste contrato se desenrolou entre concorrentes, segundo as condições normais do mercado. O Tribunal observa que a citação da nota da SIV de 30 de Outubro de 1984, que figura na decisão, omite uma frase reveladora, já acima referida no n.º 215: «*Auto — secondo Scaroni (FP) non alimentare PPG*» («Segundo Scaroni, não alimentar VP»). A frase «*non deve essere venduto a prezzo minore di FP*» («não deve ser vendido a preço inferior ao da FP»), extraída do mesmo documento e citada na decisão, refere-se unicamente ao vidro vazado, que só a FP produzia, e é seguida, no original, pela menção, não citada na decisão: «*non è bloccabile l'importazione da paesi est*» («a importação dos países de leste não pode ser bloqueada»). As expressões «*politica di riporto*» («política de repartição») e «*politica comune*» («política comum»), também extraídas do mesmo documento e citadas na decisão, parecem ter a ver com a exploração comum da linha

*float*, dita «Flovetro», enquanto a distinção feita nos documentos de 18 e 20 de Outubro e de 18 de Dezembro de 1984 entre o vidro destinado à exportação e o vidro destinado ao mercado italiano se explica, como resulta de uma leitura atenta dos documentos, pelas diferenças de normas e de embalagem que as exportações acarretam.

303 Nestas condições, o Tribunal constata que a Comissão não fez prova suficiente, quanto ao ano de 1984, nem da existência de um sistema institucionalizado de transacções, na acepção de cessões recíprocas, nem, por maioria de razão, da intenção de chegar, por esta via, a uma repartição do mercado. O Tribunal observa, além disso, que nenhum dos documentos citados menciona a VP, salvo em termos reveladores de uma situação de concorrência activa.

304 No que respeita às relações entre a FP e a SIV, o Tribunal constata que foi a partir de 1985 que a SIV começou a transferir a maior parte das suas compras da FP para a VP. A importância desta transferência de compras está confirmada pela leitura da versão integral da carta da FP à SIV (485 ou 869), datada de 6 de Março de 1985, de que a decisão, no ponto 56, cita extractos. As passagens desta carta citadas na decisão têm unicamente a ver com o vidro vazado, produto vendido exclusivamente pela FP. Ora, o autor da carta prossegue, queixando-se do facto de lhe ter sido impossível organizar um encontro com a SIV para definir as quantidades e os preços das compras da SIV para 1985 (v. a citação textual *supra*, n.º 224). O Tribunal lembra também as queixas constantes das notas da SIV e da FP relativas à sua reunião de 30 de Janeiro de 1985 (v. *supra*, n.º 218). Os preços da FP para 1985 foram discutidos seguidamente, no decurso de uma reunião de 28 de Março de 1985 (nota da FP, 475 ou 870), no decurso da qual a SIV parece ter indicado que não estava satisfeita com os preços praticados pela FP: «prezzi inferiori — float exp rifiutano + 8 % per 85 si interrompono le forniture» [«preços inferiores — *float* (exp) recusam + 8 % para 1985 se eles interromperem os fornecimentos»]. Esta menção é imediatamente seguida pela menção «Greggi: 1) OK per fornire» [«Vidro vazado: 1) OK para fornecer»], o que sublinha o contraste entre a falta de acordo sobre o *float* e o acordo sobre o vidro vazado, que a SIV só podia comprar em Itália à FP. Neste contexto, torna-se completamente claro que a nota da FP de 30 de Abril de 1985 (871), citada no ponto 56, se refere certamente, como sustentou a FP, a um acordo estabelecido entre a FP e a SIV sobre os preços a praticar pela FP aos clientes da SIV quanto ao fornecimento de vidro vazado. As palavras enigmáticas citadas na decisão, «il 4 riunione per compensazione» («no dia 4 reunião para compensação»), devem ser interpretadas como referindo-se à reunião de 4 de Junho de 1985, a que se refere a nota da FP

que tem esta última data (872). Daqui resulta que a nota de 4 de Junho de 1985, cujo conteúdo é, no essencial, ilegível ou incompreensível, deve ser interpretada, como explicou a FP, como tendo a ver com a venda de vidro vazado.

305 Pelo contrário, a nota da FP datada de 25 de Junho de 1985 (848), citada no ponto 48, contém, como realça a decisão, uma referência expressa a uma transacção de produtos: «SIV scambio prodotti in particolare quelli che acquistiamo in Francia» («A SIV transacciona produtos, em particular os que nós compramos em França»). Esta menção, que diz exclusivamente respeito aos produtos para o mercado auto, é seguida da seguinte menção, não citada na decisão: «Nota: nelle riunioni si è parlato solo di prodotti ma non di vendita» («nas reuniões falou-se exclusivamente dos produtos, mas não da venda»). O Tribunal considera que estes termos sublinham a distinção que se deve efectuar do ponto de vista económico entre, por um lado, a transacção de produtos entre produtores, que pode incidir sobre produtos comprados no estrangeiro por uma das partes, e, por outro, a venda de produtos por um produtor a outro. Ora, esta distinção em parte alguma figura na decisão.

306 Os outros documentos citados na decisão que fazem referência às relações entre a FP e a SIV são os seguintes: dois memorandos internos da FP (849 e 850), datados respectivamente de 31 de Outubro e de 8 de Novembro de 1985; quatro notas manuscritas de um empregado da FP (487 ou 873, 852, 854 e 488 ou 874), datadas de 16 e 17 de Dezembro de 1985 e de 23 de Janeiro e 3 de Fevereiro de 1986, e um memorando interno da FP (851), datado de 4 de Março de 1986.

307 Os dois memorandos internos de Outubro e Novembro de 1985 respeitam a um pedido de fornecimento da SIV, incidente sobre 500 000 vidros laterais destinados a veículos do grupo Fiat.

308 As quatro notas manuscritas respeitam a uma série de reuniões e de contactos que parecem ter respeitado, por um lado, à gestão da linha *float* comum, dita «Flove-tro» e, por outro, a uma proposta segundo a qual a FP forneceria à SIV uma certa quantidade de produtos destinados à Fiat em troca de uma cessão pela SIV à FP

de uma parte da sua parte da produção da Flovetro. A nota de 23 de Janeiro de 1986 apenas respeita, no entanto, a uma reunião interna dos responsáveis da FP. As notas dão fé das consequências das propostas discutidas sobre as quotas da FP e da SIV junto da Fiat. A nota de 17 de Dezembro de 1985 dá fé do crescimento da quota dos «outros» junto da Fiat e da falta de capacidade produtiva da SIV. Estas menções atestam, é certo, uma preocupação dos dois produtores em manter as suas quotas junto da Fiat. No entanto, a nota de 3 de Fevereiro de 1986 dá fé do seu desacordo sobre a proposta de base que tinham discutido. O Tribunal não dispõe de qualquer documento do qual resulte que tais discussões chegaram posteriormente a um acordo definitivo.

- 309 O último memorando interno da FP, datado de 4 de Março de 1986, dá fé da produção, em Janeiro e Fevereiro de 1986, da quantidade de «84 000 vol.» para a SIV, numa linha chamada «Minilat Savigliano». Nenhum elemento do processo permite ao Tribunal apreciar o significado desta breve menção.
- 310 Os primeiros documentos relativos às relações entre a VP e a FP datam do mês de Dezembro de 1985, sendo a referência, no ponto 55, a um telex de 19 de Fevereiro de 1985, um erro nas versões italiana e francesa da decisão. Uma primeira série de sete documentos (827-840) respeita à negociação de um contrato entre a FP e a VP, com vista a uma «transacção de produtos compensada» («scambio merce compensato»). Os dois outros documentos relativos às relações entre a FP e a VP (843-845) parecem dizer respeito à aplicação do acordo concluído na sequência dessa negociação.
- 311 Os documentos que respeitam às relações entre a VP e a SIV dividem-se em três grupos. Para começar, quatro documentos, datados de Fevereiro a Abril de 1986, dizem respeito à venda pela VP à SIV de uma certa quantidade de vidro verde auto (801, 841, 802 e 803); o primeiro, datado de 14 de Fevereiro de 1986, nota que a SIV se dirige à VP porque os preços desta última são inferiores aos preços da Saint-Gobain. Seguidamente, um documento — um único — (805) respeita à venda pela VP à SIV de uma certa quantidade de vidro *float* auto e indica, para ser agradável à SIV, os preços praticados pela VP para outros tipos de vidro claro. Finalmente, uma série de documentos (807-825) respeita à venda pela VP à SIV de quantidades importantes de vidro auto e não auto no decurso dos anos de 1986 e 1987. Nenhum elemento permite extrair destes documentos a existência de um sistema de trocas de vidro entre a SIV e a VP, pois que a SIV foi, em todos os casos, o comprador.



312 Pelo contrário, a leitura da totalidade dos documentos relativos, por um lado, às relações entre a FP e a SIV e, por outro, às relações entre a VP e a SIV, confirma a constatação que o Tribunal pôde fazer a partir do exame dos números relativos às quantidades sobre que incidiram as transacções (v. *supra*, n.ºs 293 a 299) — a saber, que a SIV era em princípio o comprador e que a SIV transferiu progressivamente a maior parte das suas encomendas da FP para a VP. O Tribunal considera que destes documentos resulta, além disso, que esta transferência foi devida ao facto de os preços da VP serem inferiores aos da FP e que houve uma concorrência activa entre a VP e a FP para as encomendas da SIV. Nestas condições, o Tribunal considera que a Comissão não podia inferir a existência de uma concertação ilícita nem entre a FP e a SIV, unicamente com base na menção que figura à cabeça dos telexes de 18 e 20 de Outubro de 1984, nem entre a FP e a VP, com base no contrato negociado entre Dezembro de 1985 e Janeiro de 1986 com vista a uma transacção de produtos.

313 Por consequência, o Tribunal constata que a Comissão não provou suficientemente a existência de um sistema institucionalizado de transacções de vidro, na acepção de cessões recíprocas, nem entre os três produtores nem entre dois deles, durante os anos de 1985 e 1986, e que também não provou uma intenção comum dos produtores de, por essa via, obterem uma repartição do mercado.

### C — Quanto à apreciação jurídica

#### 1. Quanto à aplicação do artigo 85.º do Tratado

314 O essencial das apreciações jurídicas efectuadas pela Comissão sob o ângulo do n.º 1 do artigo 85.º já foi anteriormente exposto (n.ºs 20 a 28). O Tribunal considera que resulta claramente da decisão, tanto da parte sobre a matéria de facto como da parte sobre a matéria de direito, que ela se baseia na hipótese de um acordo estreito entre os três membros de um oligopólio nacional, protegido contra uma concorrência efectiva por barreiras económicas e geográficas. No decurso da audiência, após ter discutido com os representantes das partes a natureza e o alcance das provas produzidas, o Tribunal convidou expressamente o representante da recorrida a indicar qual seria a posição da Comissão na hipótese de, por um lado, o Tribunal constatar que a existência de um tal estreito acordo não ficara suficientemente provada mas, por outro lado, considerar que certos documentos permitem determinar a existência de um certo elemento de concertação entre os produtores ou, pelo menos, entre dois deles. O Tribunal tomou nota da resposta

dada pelo agente da Comissão: «Hier stehe ich und kann nicht anders» («Aqui estou e nada mais posso»).

- 315 Face às constatações a que já procedeu, o Tribunal considera que a hipótese atrás exposta de um acordo estreito entre as três recorrentes, tal como definida na decisão, não ficou suficientemente provada. No entanto, o Tribunal constatou que alguns dos documentos em que se baseou a decisão podem constituir prova de uma concertação mais episódica entre dois ou três produtores. Nestas condições, deve pôr-se a questão de saber se o Tribunal deve proceder a uma nova apreciação jurídica desses documentos e das constatações que deles podem eventualmente decorrer.
- 316 Liminarmente, o Tribunal considera oportuno recordar os termos do artigo 1.º da decisão em litígio. Enquanto a alínea b) distingue as situações da FP e da SIV, por um lado, e da VP por outro, e a alínea d) apenas respeita à FP e à SIV, com exclusão da VP, as alíneas a), c) e e) incriminam, sem qualquer distinção, as três empresas enquanto participantes nos acordos e práticas concertadas que nelas são referidas.
- 317 O Tribunal realça, além disso, que o processo administrativo que precede a constatação de uma infracção aos artigos 85.º e/ou 86.º, tal como foi criado pelos Regulamentos n.ºs 17 e 99/63 e completado pela prática seguida pela Comissão, determina que as empresas interessadas devem ser postas em condições de dar a conhecer o seu ponto de vista sobre as acusações formuladas e os documentos em que tais acusações se baseiam. Para começar, têm o direito de responder por escrito a uma comunicação escrita das acusações, cujos pontos essenciais só podem ser alterados por uma nova comunicação escrita de acusações, devendo todas as comunicações ser acompanhadas das cópias dos documentos utilizados como elemento de prova das acusações formuladas. As partes têm, seguidamente, o direito de ser ouvidas no decurso de uma audição efectuada sob a presidência de um conselheiro-auditor, que, sendo caso disso, pode submeter directamente as suas observações ao membro da Comissão encarregado das questões da concorrência. Após o que deve ser consultado o comité consultivo em matéria de acordos e de posições dominantes, cujos membros têm o direito de assistir à audição. É só no termo deste processo que o membro da Comissão encarregado das questões de concor-

rência pode propor ao colégio uma decisão declarando verificada uma infracção às disposições do Tratado e, sendo caso disso, a aplicação de multas e/ou adstrições.

318 Finalmente, o Tribunal recorda que, nos termos do artigo 172.º do Tratado, a sua competência de plena jurisdição está limitada às sanções previstas nos regulamentos adoptados pelo Conselho. É por essa razão, entre outras, que o juiz comunitário não é chamado a conhecer a totalidade do processo administrativo, mas apenas a parte pertinente para o controlo da legalidade da decisão em litígio.

319 Nestas condições, o Tribunal considera que, embora, no âmbito do controlo jurisdicional dos actos da administração comunitária, o juiz comunitário possa anular parcialmente uma decisão da Comissão no domínio da concorrência, tal não implica, no entanto, que tenha competência para reformar a decisão em litígio. A apropriação de uma tal competência poderia, por um lado, perturbar o equilíbrio interinstitucional previsto pelo Tratado e, por outro, violar os direitos da defesa.

320 A luz destas considerações, o Tribunal considera que não lhe compete, nas circunstâncias do caso vertente, fazer uma nova apreciação de conjunto sobre as provas de que teve de tomar conhecimento, nem de delas tirar as devidas consequências em relação às regras de concorrência. Esta conclusão impõe-se tanto mais quanto o exame efectuado pelo Tribunal mostrou que certos documentos do processo foram deformados e que, em consequência, nem as partes, nem o conselheiro-auditor, nem o comité consultivo, nem o colégio dos membros da Comissão estiveram em condições de fazer uma apreciação com conhecimento de causa sobre a sua natureza e o seu alcance. Nestas circunstâncias, deve averiguar-se se estão reunidas as condições para anular parcialmente a decisão. Trata-se, pois, de verificar se o alcance da parte decisória da decisão, lido à luz dos fundamentos desta, é susceptível de ser objecto de uma limitação *ratione materiae*, *ratione personae* ou *ratione temporis*, de modo a que os seus efeitos sejam limitados sem que, no entanto, a sua substância seja alterada; se a prova da infracção, assim limitada, se pode basear numa apreciação suficiente do mercado na fundamentação da decisão, e se a ou as empresas em causa tiveram condições para responder utilmente à acusação assim definida.

a) No que respeita ao mercado não automóvel

321 No caso vertente, o Tribunal considera que alínea a) do artigo 1.º da decisão é susceptível de ser objecto de uma limitação *ratione materiae*, na medida em que efectua uma distinção entre a participação das empresas, por um lado, em acordos e práticas concertadas sobre os preços e as condições de venda e, por outro, em acordos e práticas concertadas tendo por fim orientar as políticas de compra e de venda dos grossistas mais importantes. A alínea é também susceptível de ser objecto de uma limitação *ratione personae*, pela exclusão de uma das empresas incriminadas, e *ratione temporis*, por uma limitação no tempo do período de infracção constatado.

322 O Tribunal reporta-se às constatações factuais a que procedeu sob a rubrica B.1. e, «As relações entre os produtores e os grossistas» (v. *supra*, nomeadamente o n.º 250). Com efeito, o Tribunal constatou, por um lado, que os grossistas tinham contado que os produtores praticassem preços idênticos e, por outro, que a FP tinha utilizado as suas filiais grossistas de modo a obter informações sobre a política seguida pelos grossistas. O Tribunal, no entanto, constatou que a Comissão não tinha feito prova suficiente das demais acusações constantes do ponto 35 da decisão. O Tribunal considera que a Comissão também não provou suficientemente a afirmação feita na parte referente à matéria de direito, no ponto 64 da decisão, de que os grossistas, por causa da sua dependência económica, não conseguiam subtrair-se ao poder e às acções penetrantes dos produtores. Finalmente, o Tribunal aceita o argumento das recorrentes, exposto sob a rubrica A «Quanto à apreciação do mercado» (v. *supra*, os n.ºs 141 e 142), que os documentos examinados sob este aspecto parecem, aliás, confirmar, de que a situação dos grossistas, nomeadamente a da Cobelli, era devida, em larga medida, ao facto de se não terem adaptado às novas circunstâncias económicas.

323 Nestas condições, o Tribunal considera que a alínea a) do artigo 1.º da decisão, na medida em que conclui que as três empresas em causa participaram em acordos e práticas concertadas com o fim de orientar as políticas de compra e de venda dos grossistas mais importantes, deve ser anulada *ratione materiae*.

- 324 No que respeita aos preços e às condições de venda, o Tribunal recorda que constatou, sob a rubrica B.1. a («A identidade dos preços»), que a Comissão estava longe de ter provado suficientemente a totalidade das acusações que tinha formulado; que é só quanto aos meses de Maio, Julho e Outubro de 1985 que se pode encontrar — unicamente para o vidro claro — uma verdadeira coincidência, tanto de datas como de preços, entre as tabelas anunciadas pelos três produtores; que no mês de Julho de 1985 a VP tomou a decisão de alterar os seus preços alguns dias após os anúncios da SIV e da FP; que houve divergências reveladoras entre o ritmo dos anúncios da VP e os da FP e da SIV; que o ritmo das alterações de preços quanto ao vidro colorido foi totalmente diferente do ritmo das alterações relativas ao vidro claro; mas que houve, até Outubro de 1985, uma coincidência quase constante, tanto de datas como de preços, entre os anúncios da FP e os da SIV, no que respeita ao vidro claro (v. *supra*, n.ºs 193 a 196). O Tribunal recorda, seguidamente, que constatou, sob as rubricas B.1. b («A identidade dos descontos») e B.1. c («A identidade dos clientes mais importantes classificados em categorias ou níveis»), que a Comissão não provara suficientemente as suas acusações relativas à identidade dos descontos e à identidade de classificação dos clientes (v. *supra*, n.ºs 202 e 210). Finalmente, o Tribunal recorda que constatou, sob a rubrica B.1. d («Os elementos de concertação entre os produtores»), que a Comissão não provou suficientemente a sua acusação de que houve um acordo geral entre os três produtores que levou a tabelas de preços e a escalas de descontos iguais, bem como a uma classificação uniforme dos clientes mais importantes. No entanto, concluiu que alguns dos documentos podiam ser aceites como prova de uma concertação entre a FP e a SIV, como é nomeadamente o caso das suas notas relativas à sua reunião de Roma de 30 de Janeiro de 1985, sem que, no entanto, seja possível daí inferir um acordo entre a FP e a SIV destinado a uma identidade completa e permanente de tabelas de descontos e de classificação da clientela (v. *supra*, n.º 232).
- 325 Nestas condições, o Tribunal conclui que a Comissão não fez prova suficiente da participação da VP nas infracções alegadas. Daqui resulta que a alínea a) do artigo 1.º da decisão, na medida em que visa a Vernante Pennitalia SpA, deve ser anulada *ratione personae*.
- 326 Na medida em que a alínea a) do artigo 1.º se refere à participação da FP e da SIV em acordos ou práticas concertadas sobre os preços e as condições de venda, o Tribunal deve tomar em conta a coincidência do conteúdo e da data de publica-

ção das suas tabelas de preços. Embora seja verdade que tal coincidência pode resultar, numa situação de oligopólio, da estrutura e do funcionamento normal do mercado, como pretendem as recorrentes, o Tribunal deve ainda tomar em conta os elementos de prova que demonstram uma concertação entre a FP e a SIV sobre os preços e as condições de venda. Ao fazê-lo, não ignora, no entanto, que estes documentos não podem ser apreciados exclusivamente na base do seu conteúdo aparente, atendendo, por um lado, à deformação de certos documentos transmitidos com a comunicação das acusações e, por outro, ao princípio invariável de que qualquer documento escrito deve ser lido e interpretado no seu próprio contexto. A este respeito, o Tribunal observa que as notas acima referidas da FP e da SIV, relativas à sua reunião de Roma de 30 de Janeiro de 1985, se situam no contexto da transferência pela SIV de uma parte importante das suas compras da FP para a VP (v. *supra*, o n.º 304). No entanto, lidas em tal contexto, estas notas constituem prova de uma concertação habitual entre estes produtores, sendo precisamente a acusação da FP à SIV que esta última não respeitava as obrigações que decorriam da concertação. Embora as relações entre os produtores pareçam ter-se tornado, a partir de 1985, menos cooperativas, não é menos exacto que existem documentos que estabelecem a existência de uma certa concertação após o início do ano de 1985. Nestas condições, o Tribunal considera que a Comissão dispunha de provas suficientes para formular contra a FP e a SIV a acusação de se terem concertado sobre os preços e as condições de venda durante um período situado entre 1983 e 1986, que resta definir.

327

O Tribunal recorda que o período de infracção definido na parte decisória da decisão vai de 1 de Junho de 1983 a 10 de Abril de 1986. O Tribunal não encontrou qualquer justificação para a escolha da data de 1 de Junho de 1983, salvo a nota da Socover de 12 de Julho de 1983 (258), que o Tribunal examinou e pôs fora de causa (v. *supra*, n.º 213). O Tribunal considera que o início da concertação censurada deve ser reportado a 1 de Setembro de 1983, data em que a FP e a SIV começaram a reagir ao anúncio da VP, de 21 de Julho de 1983, de uma nova lista de preços. A data de 10 de Abril de 1986, alegada como sendo aquela em que terminou a alegada concertação, parece ter sido fixada tendo em conta a nota da VP (638) relativa à sua reunião, com a Socover, dessa mesma data. Tendo também esta nota sido posta fora de causa (v. *supra*, n.º 248), o Tribunal considera que o fim da concertação em causa deve ser fixado numa data anterior. Recorda, a este respeito, que os anúncios de alteração de preços do mês de Março de 1986 acarretaram divergências sensíveis nas tabelas praticadas pela FP e pela SIV (v. *supra*, n.º 191) e a que a nota da FP (487 e 873), de 16 de Dezembro de 1985, foi também posta fora de causa, uma vez que parece dizer respeito à gestão comum,

pela FP e pela SIV, da sua linha *float* de «Flovetro» (v. *supra*, n.º 225). Na falta de outras provas, o Tribunal considera que a data em que cessou a concertação deve ser fixada em 21 de Outubro de 1985, data fixada na decisão para os últimos anúncios da FP e da SIV anteriores a Março de 1986 susceptíveis de serem qualificados de idênticos e simultâneos.

328 Nestas condições, o Tribunal considera que a alínea a) do artigo 1.º da decisão, na medida em que visa o período situado entre 1 de Junho e 1 de Setembro de 1983 e o situado entre 21 de Outubro de 1985 e 10 de Abril de 1986, deve ser anulada *ratione temporis*.

329 Resta, portanto, examinar se a concertação incriminada na alínea a) do artigo 1.º da decisão, na parte em que não foi anulada, cai sob a alçada do n.º 1 do artigo 85.º do Tratado.

330 Quanto à questão da qualificação jurídica da concertação em apreço, o Tribunal observa que as palavras «intesa» e «entente», que figuram, respectivamente, na versão autêntica italiana e na versão francesa da alínea a) do artigo 1.º da decisão, não constam do artigo 85.º do Tratado. Elas nada podem, pois, acrescentar à qualificação jurídica do comportamento em causa. O Tribunal considera, no entanto, que, vista no seu conjunto, a concertação que realmente existiu entre a FP e a SIV, tal como foi atrás apurada, deve ser qualificada como prática concertada na acepção do n.º 1 do artigo 85.º do Tratado, sem ser necessário decidir se a palavra «intesa» deve ser considerada como sinónimo da expressão «acordo» e se, nessa hipótese, a concertação entre a FP e a SIV teria podido, no caso vertente, ser qualificada como acordo na acepção do n.º 1 do artigo 85.º do Tratado. O Tribunal entende, além disso, que seria inútil examinar a questão, também levantada pelas recorrentes, da definição das condições que devem ser preenchidas para que uma prática possa ser qualificada como concertada tendo por objectivo ou efeito impedir, restringir ou falsear o jogo da concorrência no interior do mercado comum. Recorda que o Tratado prevê expressamente que tal condição está preenchida quando se trata de práticas concertadas «que consistam em: a) fixar, de forma directa ou indirecta, os preços de compra ou de venda, ou quaisquer outras condições de transacção...».

331 No que respeita à condição de a prática concertada em causa dever ser «susceptível de afectar o comércio entre os Estados-membros», o Tribunal entende que uma concertação sobre preços e condições de venda entre os mais importantes produtores italianos de vidro plano é necessariamente susceptível de afectar o comércio entre os Estados-membros da Comunidade.

332 O Tribunal considera, por fim, que à FP e à SIV foi possibilitado pronunciar-se sobre a infracção assim constatada e que, na medida em que a trata de provas relativas ao período que o Tribunal definiu, os fundamentos relativos à matéria processual invocados pelas recorrentes não podem ser acolhidos.

333 Resulta do que precede que os fundamentos de anulação invocados pelas recorrentes contra a alínea a) do artigo 1.º da decisão só podem ser acolhidos nos termos supra definidos, nos n.ºs 323, 325 e 328.

b) No que respeita ao mercado automóvel

i) Relativamente ao grupo Fiat

334 O Tribunal recorda que concluiu (v. *supra*, n.º 275) que a Comissão não provou suficientemente uma concertação prévia entre os três produtores indicados sobre os preços a praticar ou sobre a repartição das quotas para os fornecimentos ao grupo Fiat. O Tribunal, no entanto, constatou que existiram trocas de informações entre a FP e a SIV que podem cair sobre a alçada do n.º 1 do artigo 85.º do Tratado. Realça, no entanto, que a alínea b) do artigo 1.º da decisão apenas se refere aos «acordos e práticas concertadas sobre os preços a praticar ao grupo Fiat», e que a alínea c) do mesmo artigo apenas se refere aos «acordos e práticas concertadas relativamente à repartição de quotas para os fornecimentos ao grupo Fiat».

335 Nestas condições, não tendo a Comissão apresentado provas factuais suficientes, tanto na comunicação das acusações como na fundamentação da decisão, das acu-



sações que formulou, as alíneas b) e c) do artigo 1.º da decisão devem ser anuladas *ratione materiae*. Não compete, pois, ao Tribunal apreciar se as trocas de informações entre a FP e a SIV poderiam cair sob a alçada do n.º 1 do artigo 85.º do Tratado.

ii) Relativamente ao grupo Piaggio

336 O Tribunal recorda que concluiu, nos n.ºs 281 e 282 *supra*, que a Comissão só provou suficientemente a existência de acordos entre a FP e a SIV, sobre a repartição dos fornecimentos e os preços a praticar ao grupo Piaggio, quanto aos anos de 1983 e 1984, sendo que só os acordos relativos a 1983 foram aplicados. Tais acordos, tendo por objecto a fixação do preço de venda e a repartição do mercado, caem sobre a alçada das alíneas a) e c) do n.º 1 do artigo 85.º, sem que seja necessário examinar se tiveram, de facto, efeito sobre a concorrência. O Tribunal não pode acolher o argumento das recorrentes FP e SIV de que tais acordos deveriam ser considerados como não tendo relevância.

337 Nestas condições, a alínea d) do artigo 1.º da decisão, na medida em que se refere a um período posterior a 31 de Dezembro de 1984, deve ser anulada unicamente *ratione temporis*.

c) No que respeita às permutas de vidro

338 O Tribunal recorda que considerou necessário respigar da fundamentação da decisão o essencial da acusação formulada sob esta rubrica (v. *supra*, n.ºs 289 a 292), e que foi à luz desse exame que constatou, nos n.ºs 301, 303 e 313, que a Comissão não provou suficientemente a existência de um sistema institucionalizado de transacções de vidro, nem entre os três produtores nem entre dois deles, no decurso dos anos de 1982 a 1986, e que também não provou uma intenção comum dos produtores de entre si repartir o mercado por via de um tal sistema. O Tribunal considera que se efectuasse uma requalificação do comportamento censurado, reformaria a decisão em litígio, o que iria para além dos limites da sua competência. Nestas condições, a alínea e) do artigo 1.º da decisão deve ser anulada.

339 O Tribunal considera que se deve, ainda, sublinhar que os factos do caso vertente, tal como foram por ele apurados, estão longe de ser comparáveis aos dos acórdãos do Tribunal de Justiça de 16 de Dezembro de 1975, Suiker Unie/Comissão (40/73 a 48/73, 50/73, 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 e 114/73, Recueil, p. 1663), e de 28 de Março de 1984, Compagnie royale asturienne des mines e Rheinzink/Comissão (29/83 e 30/83, Recueil, p. 1679), nos quais a Comissão fez prova de que as transacções ou cessões incriminadas se situavam no âmbito de uma concertação ilícita que tinha nomeadamente por fim compartimentar os mercados.

## 2. Quanto à aplicação do artigo 86.º do Tratado

### a) Os argumentos das partes

340 O Tribunal entende que se deve começar por examinar os fundamentos e argumentos invocados pela interveniente, segundo os quais a aplicação do artigo 86.º está, juridicamente e a título de princípio, excluída, nas circunstâncias do presente caso.

341 Segundo o Reino Unido, foi erradamente que a Comissão concluiu no sentido de ter havido infracção ao artigo 86.º, ao considerar que a SIV, a FP e a VP detinham uma posição dominante colectiva no mercado italiano do vidro plano e ao constatar um abuso de tal posição dominante colectiva. Por consequência, o artigo 2.º da decisão deverá ser anulado, na medida em que considera existir infracção às disposições do artigo 86.º, bem como o artigo 3.º, na medida em que se refere ao artigo 2.º

342 Na opinião do Reino Unido, só em circunstâncias muito especiais duas ou mais empresas podem deter conjuntamente uma posição dominante na acepção do artigo 86.º — a saber, quando as empresas em causa devem ser consideradas uma única unidade económica, no seio da qual as empresas individuais não detêm qualquer autonomia real na determinação do seu comportamento sobre o mercado e não podem ser consideradas economicamente independentes umas das outras. O Reino Unido refere-se, a este respeito, aos acórdãos do Tribunal de Justiça de 16 de Dezembro de 1975, Suiker Unie/Comissão, já referido (Recueil, p. 1663), com as conclusões do advogado-geral Mayras, Recueil, p. 2089; de 13 de Fevereiro de 1979, Hoffmann-La Roche/Comissão, n.º 39 (85/76, Recueil, p. 461); de 14 de Julho de 1981, Züchner, n.º 10 (172/80, Recueil, p. 2021), com as conclusões do

advogado-geral Sir Gordon Slynn, Recueil, p. 2039; de 28 de Março de 1985, CICCE/Comissão (298/83, Recueil, p. 1105), com as conclusões do advogado-geral Lenz, Recueil, p. 1110; de 22 de Outubro de 1986, Metro/Comissão, n.º 84 (75/84, Colect., p. 3021), e de 5 de Outubro de 1988, Alsatel, n.ºs 20 a 22 (247/86, Colect., p. 5987).

343 O Reino Unido sublinha que, de acordo com a jurisprudência do Tribunal de Justiça, o artigo 85.º não se aplica aos acordos entre uma sociedade-mãe e a sua filial, quando esta, se bem que tenha personalidade jurídica distinta, não goza de qualquer autonomia económica (acórdãos de 25 de Novembro de 1971, Béguelin, 22/71, Recueil, p. 949; de 31 de Outubro de 1974, Centrafarm, 15/74 e 16/74, Recueil, pp. 1147, 1183; de 12 de Julho de 1984, Hydrotherm, 170/83, Recueil, p. 2999, e de 4 de Maio de 1988, Bodson, n.ºs 19 e 20, 30/87, Colect., p. 2479). Quando as empresas em causa fazem parte de uma mesma unidade económica, o seu comportamento deve ser examinado a título do artigo 86.º (acórdão de 4 de Maio de 1988, Bodson, já referido, n.º 21). O Reino Unido considera que este ponto de vista é corroborado pelo acórdão do Tribunal de Justiça de 11 de Abril de 1989, Ahmed Saeed, n.ºs 34 a 37 (66/86, Colect., p. 803).

344 Os únicos elementos em que a Comissão se baseou para demonstrar que as empresas formam uma «única entidade» são os mesmos em que se baseou para concluir pela violação do artigo 85.º A Comissão não pôs em evidência nem a existência, entre essas empresas, de laços institucionais análogos aos que existem entre uma sociedade-mãe e a sua filial, nem a perda de autonomia individual, nem a falta de concorrência entre elas.

345 Quanto ao abuso de posição dominante, foi erradamente que a Comissão considerou que os próprios acordos em que se baseou para constatar a existência de uma posição dominante colectiva constituíam um abuso dessa mesma posição dominante colectiva (pontos 80 e 81 da decisão). Apenas o abuso de posição dominante, isto é, o comportamento abusivo por parte de uma empresa dominante, é proibido. O abuso distingue-se da própria posição dominante (acórdãos do Tribunal de Jus-

tiça de 14 de Fevereiro de 1978, *United Brands/Comissão*, n.º 249, 27/76, *Recueil*, p. 207, e de 21 de Fevereiro de 1973, *Continental Can/Comissão*, 6/72, *Recueil*, p. 215).

346 As recorrentes estão de acordo com os argumentos desenvolvidos pelo Reino Unido. A FP acrescenta que nem as partes de mercado detidas pelas empresas em causa nem a pretensa estabilidade dessas partes seriam suficientes para, só por si, definir a existência de uma posição dominante. A filiação dos três produtores em causa em grupos multinacionais não tem pertinência. A SIV, controlada pelo Estado italiano, teve interesses e meios de actuação diferentes dos da FP. As empresas em causa contestam formalmente terem-se apresentado no mercado «como uma única entidade e não com a sua individualidade» (ponto 79, sexto parágrafo). Nem os grossistas, nem os outros utilizadores de vidro destinado à construção, nem os construtores de automóveis as consideram, por qualquer modo que seja, como uma só entidade. Se existe no mercado do vidro plano uma grande interdependência em matéria de preços e de condições de venda, ela é imposta pela estrutura oligopolística deste mercado. O poder económico que a Fiat pode exercer, nomeadamente para com os seus fornecedores de vidro para automóvel, é tal que a pretensa «limitação das ofertas alternativas» em nada afecta a posição desta empresa.

347 Quanto ao abuso, a Comissão não provou nem que as empresas em causa restringiram, pelo seu comportamento, a liberdade de escolha dos utilizadores, ou limitaram os mercados dos outros produtores de vidro plano, nem que elas privaram os clientes da possibilidade de pôr os fornecedores em concorrência em matéria de preços. Quanto à acusação de limitação dos mercados dos outros produtores comunitários de vidro plano, subitamente formulada nos pontos 80 e 81 da decisão, as recorrentes realçam que não existe qualquer prova de que os outros produtores comunitários (*Glaverbel*, *Pilkington* e *Guardian*) tenham sido entravados, no que quer que seja, no desenvolvimento das suas vendas ou outras actividades em Itália. A Fiat abastecia-se também na *Splintex*, à época dos factos controlada pela *Glaverbel*, e na *Glaseport*.

348 A SIV acrescenta que a Comissão confundiu causa e efeito. Segundo a SIV, o abuso de posição dominante, tal como foi analisado pela Comissão, é constituído por comportamentos já considerados constitutivos de acordos ou de práticas concertadas na acepção do n.º 1 do artigo 85.º, quando a existência de uma posição dominante colectiva ainda não tinha sido determinada. Por tal razão, a acusação

de ter abusado de uma posição dominante colectiva, com fundamento em comportamentos e factos que precedem a qualificação de «posição dominante colectiva», não é fundada.

349 A VP acrescenta que a Comissão não procedeu a uma definição séria do mercado do produto em causa. O facto de ter amalgamado os dois mercados auto e não auto, para efeitos da aplicação do artigo 86.º, é em si suficiente para infirmar o seu raciocínio. Quanto ao mercado geográfico, o que conta são as potencialidades de importação — dito de outro modo, a existência ou a inexistência de barreiras às importações. Sendo tais barreiras inexistentes, não há qualquer razão para limitar à Itália o mercado geográfico não auto. No que respeita ao mercado auto, a inexistência de barreiras ao comércio intracomunitário é demonstrado pela importância das exportações da VP (214).

350 A Comissão, por seu lado, remete para o ponto 79 da decisão no que respeita às hipóteses em que se pode aplicar o conceito de posição dominante colectiva a empresas independentes. A sua intenção não foi, minimamente, a de aplicar o conceito de posição dominante colectiva às empresas em questão pela única razão de fazerem parte de um oligopólio restrito que controla mais de 80 % do mercado italiano de vidro plano. Aplicou o conceito de posição dominante colectiva às empresas em questão porque, para além de deterem globalmente uma parte muito importante do mercado, se apresentam no mercado como uma única entidade e não com a sua individualidade. Isto resulta não da estrutura do oligopólio mas dos acordos e das práticas concertadas que levaram os três produtores a criar laços estruturais entre si, concretizados, nomeadamente, por sistemáticas cessões recíprocas de produtos. A Comissão nega ter adoptado a tese de que o artigo 86.º podia ser aplicado a empresas em posição oligopolística, independentemente da existência de acordos ou de práticas concertadas entre elas.

351 A Comissão acrescenta que, mesmo que tenham existido certas diferenças de comportamento, como no caso da VP, que favoreceu muito particularmente os grossistas-transformadores, tais divergências não impediram os produtores de observarem uma mesma estratégia global de mercado: comportaram-se, de facto, como empresas pertencentes a um mesmo grupo.

- 352 A afirmação de que a Comissão separou os mercados de vidro auto e de vidro não auto para efeitos da aplicação do artigo 85.º, e os reuniu para efeitos da aplicação do artigo 86.º, não corresponde à realidade e, de qualquer modo, não seria pertinente. A Comissão só fez a distinção entre os dois sectores para efeitos de clareza da sua exposição dos factos e dos comportamentos em causa. Em parte alguma da decisão se considerou que esta distinção podia criar dois mercados separados no que respeita à oferta de vidro plano enquanto produto de base. A distinção entre vidro auto e não auto foi unicamente efectuada para fins estatísticos e práticos, com o fim de classificar correctamente os clientes. Levando o argumento ao extremo, chegar-se-ia à conclusão absurda de que o vidro destinado a cada tipo de modelo de automóvel constituía um mercado em si.
- 353 A Comissão afirma que para definir o mercado geográfico em causa tinha que tomar em consideração mais os verdadeiros movimentos do produto do que os movimentos teoricamente possíveis. Ora, quatro quintos do consumo italiano de vidro plano são abastecidos pelos produtores estabelecidos na Itália. Portanto, não há qualquer dúvida sobre o facto de a Itália, parte substancial do mercado comum, dever ser considerada o mercado apropriado para se poder apreciar as possibilidades de concorrência e averiguar se as empresas em causa detêm uma posição dominante colectiva (acórdão do Tribunal de Justiça de 14 de Fevereiro de 1978, *United Brands/Comissão*, já referido).
- 354 No caso vertente, segundo a Comissão, o comportamento dos produtores cai certamente sob a alçada da proibição referida no artigo 85.º, por motivo dos acordos constatados, que deram lugar a variações concertadas de preços e a uma repartição do mercado. Foi a situação objectiva de facto em que os três produtores, por motivo dos seus acordos, se encontraram, que lhes conferiu uma posição dominante colectiva. Nesta medida, esta situação de dominância foi a consequência dos acordos ilícitos. No entanto, para determinar a existência de uma posição dominante colectiva, a Comissão tomou em consideração não o objecto restrito dos acordos ilícitos mas o seu efeito, que teve como resultado reunir os três produtores numa única entidade no mercado.

355 Segundo a Comissão, o acesso dos outros produtores comunitários ao mercado em questão ficou praticamente excluído por motivo da cristalização do mercado operada pelos três produtores em posição dominante colectiva. Pouco importa, segundo ela, que o controlo das sociedades tenha estado nas mãos do sector privado (FP e VP) ou público (SIV), uma vez que a gestão das empresas obedece aos mesmos critérios económicos. Os grupos em questão dispuseram de mais de 50 % do conjunto da produção e da oferta comunitária do vidro plano e, dada a natureza deste mercado, em que a proximidade do lugar de entrega do produto tem um papel importante, eles conseguiram pôr-se ao abrigo da concorrência de outros produtores comunitários que poderiam ter tido interesse em vender o seu vidro plano em Itália.

356 Os três produtores abusaram da sua posição dominante ao convencionarem preços fixos e ao repartirem as partes de mercado. Privaram assim os clientes da possibilidade de fazerem jogar a concorrência em matéria de preços entre os fornecedores e privaram-nos igualmente da sua escolha no que respeita às suas fontes de abastecimento, por o acesso de outros produtores ao mercado italiano ter sido excluído, na medida em que os três produtores em causa controlavam um mercado que entre si tinham repartido.

## b) Apreciação do Tribunal

357 O Tribunal realça que os próprios termos do primeiro parágrafo do artigo 86.º prevêm que «uma ou mais empresas» possam explorar de forma abusiva uma posição dominante. A jurisprudência constante, como, aliás, admitem todas as partes, é no sentido de que, no contexto do artigo 85.º do Tratado, o conceito de acordo ou de prática concertada entre empresas se não refere a acordos ou práticas concertadas entre empresas que pertençam a um mesmo grupo se formam uma unidade económica (v., por exemplo, o acórdão do Tribunal de Justiça de 31 Outubro de 1974, Centrafarm, já referido, n.º 41). Daqui resulta que, quando o artigo 85.º se refere a acordos ou práticas concertadas entre «empresas», visa relações entre duas ou mais entidades económicas capazes de entrar em concorrência umas com as outras.

358 O Tribunal considera que não há qualquer razão, jurídica ou económica, para supor que o termo «empresa», constante do artigo 86.º, tenha um significado diferente do atribuído no contexto do artigo 85.º Não se pode excluir, por princípio, que duas ou mais entidades económicas independentes estejam, num mercado específico, unidas por tais laços económicos que, de facto, detenham em conjunto uma posição dominante sobre os outros operadores no mesmo mercado. Tal poderia, por exemplo, ser o caso se duas ou mais empresas independentes usufruíssem em comum, por via de um acordo ou de uma autorização, de um avanço tecnológico que lhes desse a possibilidade de comportamentos independentes em medida apreciável face aos seus concorrentes, aos seus clientes e, finalmente, aos consumidores (acórdão do Tribunal de Justiça de 13 de Fevereiro de 1979, Hoffmann-La Roche, já referido, n.ºs 38 e 48).

359 Nesta sua interpretação está o Tribunal apoiado pelos termos do artigo 8.º do Regulamento (CEE) n.º 4056/86 do Conselho, de 22 de Dezembro de 1986, que determina as regras de aplicação aos transportes marítimos dos artigos 85.º e 86.º do Tratado (JO L 378, p. 4). Com efeito, este artigo prevê, no seu n.º 2, que o comportamento de uma conferência marítima que beneficie da isenção da proibição imposta pelo n.º 1 do artigo 85.º do Tratado pode produzir efeitos incompatíveis com o artigo 86.º do mesmo Tratado. Ora, uma conferência que teve que requerer o benefício da isenção da proibição imposta pelo artigo 85.º, n.º 1, pressupõe necessariamente um acordo entre duas ou mais entidades económicas independentes.

360 Deve, no entanto, sublinhar-se que, para se apurar uma infracção ao artigo 86.º do Tratado não basta, como pretendeu o agente da Comissão no decurso da audiência, «reciclar» os factos constitutivos de uma infracção ao artigo 85.º, daí retirando a constatação de que as partes num acordo ou numa prática ilícita detêm, em conjunto, uma parte de mercado importante, que por esse simples facto detêm uma posição dominante colectiva e que o seu comportamento ilícito constitui abuso dela. Deve sublinhar-se, entre outras coisas, que a constatação da existência de uma posição dominante, que, aliás, não implica em si qualquer censura, pressupõe a delimitação do mercado em causa (acórdãos do Tribunal de Justiça de 21 de Fevereiro de 1973, Continental Can/Comissão, já referido, n.º 32, e de 9 de Novembro de 1983, Michelin/Comissão, n.º 57, 322/81, Recueil, p. 3461). Compete, pois, ao Tribunal examinar, para começar, a análise do mercado efectuada na decisão e, seguidamente, as circunstâncias invocadas em apoio da constatação de uma posição dominante colectiva.



361 No que respeita à delimitação do mercado, o Tribunal recorda que a secção da parte sobre a matéria de facto da decisão intitulada «O mercado» (pontos 2 a 17) é quase totalmente descritiva e está, aliás, viciada por numerosos erros, omissões e incertezas, já examinados pelo Tribunal. O Tribunal recorda, ainda, que as constatações efectuadas pela Comissão sobre as relações entre os três produtores, bem como sobre as relações entre, por um lado, os três produtores e, por outro, os grossistas no mercado não auto e os construtores no mercado auto estão, em muitos aspectos, insuficientemente provadas. Finalmente, o Tribunal realça que, na secção da apreciação jurídica consagrada ao «mercado em causa» (pontos 76 e 77), a decisão nada acrescenta sobre o plano factual, ao que anteriormente foi dito.

362 Deve pois apurar-se se a análise do mercado efectuada nos pontos 76 e 77 da decisão está suficientemente fundada do ponto de vista dos factos e, além disso, se tal análise é suficiente, enquanto tal, para declarar, como constata a decisão, que o mercado em causa para efeitos da aplicação do artigo 86.º é, no que respeita ao produto, o mercado do vidro plano em geral e, do ponto de vista geográfico, a Itália.

363 No que respeita ao produto, o Tribunal observa que as recorrentes invocaram, tanto no processo administrativo como nos seus memorandos e alegações, a existência de numerosos aspectos do mercado do vidro plano em geral que não foram considerados na decisão (v. *supra*, a rubrica A «Quanto à apreciação do mercado»). Tal é, nomeadamente, o caso das diferenças estruturais entre o mercado auto e o mercado não auto (monopsónio da Fiat face à presença de grossistas e de transformadores independentes), das diferenças entre os tipos de vidro plano (o vidro vazado, produzido unicamente pela FP, em relação ao vidro *float*) e das diferenças entre os tipos de produtos entregues no mercado pelos produtores (produtos especializados e/ou transformados em relação aos produtos de base). A Comissão, é certo, não está obrigada a apreciar, nas suas decisões, cada um dos argumentos apresentados pelas empresas em causa. No entanto, no âmbito da aplicação do artigo 86.º ao caso vertente, o Tribunal constata que a análise destes elementos era indispensável para a apreciação da questão da posição dominante — isto é, para a apreciação da questão de saber em que medida o jogo da concorrência tinha sido enfraquecido pela presença pretensamente unitária dos três produtores no mercado (acórdão do Tribunal de Justiça de 13 de Fevereiro de 1979, Hoffmann-La Roche, já referido, n.º 91). A decisão não contém a menor menção das razões pelas quais a Comissão considerou apropriado cindir a sua apreciação do

comportamento das empresas quanto ao mercado auto e ao não auto, quando defende que, para efeitos da aplicação do artigo 86.º, o mercado de vidro plano deve ser considerado um mercado único. A afirmação da Comissão, contida nos seus memorandos, de que a distinção entre os mercados auto e não auto só foi efectuada para efeitos de clareza da exposição é contraditada pelos termos da parte decisória da decisão.

364 O Tribunal considera que o mesmo se passa quanto à pretensa análise do mercado geográfico. A decisão afirma (ponto 77) que «a localização geográfica das unidades de produção constitui um factor vital... uma vez que, quanto maior é a distância entre o centro de produção e os pontos de entrega, mais difícil se torna o sistema logístico e mais diminui a competitividade do produto». Ora, resulta do processo que os produtores italianos tiveram de tomar em conta o efeito concorrencial dos produtos provenientes do Benelux, dos países da Europa de Leste e, mesmo, da Turquia. Teria, pois, sido pertinente examinar a importância das distâncias entre, por um lado, os pontos de entrega mais importantes em Itália e, por outro, os centros de produção italianos e os situados fora de Itália.

365 Não é, no entanto, necessário que o Tribunal se pronuncie definitivamente sobre a questão de saber se a análise insuficiente que a Comissão considerou adequado consagrar à delimitação do mercado está apoiada em elementos de prova satisfatórios, uma vez que a Comissão declarou, tanto na reunião informal convocada pelo juiz-relator (v. *supra*, n.º 50) como na audiência, que a frase que figura no ponto 79, sexto parágrafo, da decisão, «aquelas empresas apresentam-se no mercado como uma única entidade e não com a sua individualidade» constitui um elemento essencial da sua posição quanto à aplicação do artigo 86.º do Tratado, competindo-lhe provar a sua veracidade. Resulta à evidência de tudo o que precede que a Comissão está longe de ter provado a veracidade de tal afirmação.

366 Daqui resulta que, mesmo supondo que as circunstâncias do caso vertente se prestem à aplicação do conceito de «posição dominante colectiva» (no sentido de uma posição de dominância detida por várias empresas independentes), a Comissão não

fez prova dela. Não tentou, sequer, recolher os elementos factuais necessários para pôr na balança, de um lado, o poder económico dos três produtores e, do outro, o da Fiat, que poderiam neutralizar-se.

367 No que respeita à alínea d) do artigo 2.º da decisão, na qual a Comissão acusa a FP e a SIV, e só elas, de terem infringido o artigo 86.º, nas suas relações com o grupo Piaggio, tem que se realçar que não existe, nos fundamentos da decisão, qualquer alusão a tal acusação.

368 Daqui resulta que o artigo 2.º da decisão deve ser inteiramente anulado.

369 No que respeita ao artigo 3.º da decisão, o Tribunal recorda que, no segundo parágrafo da alínea c) do ponto 84 da decisão, a Comissão afirma ainda não estar certa da cessação das infracções. Uma vez que as únicas infracções em relação às quais o Tribunal constatou que a Comissão fez a devida prova cessaram o mais tardar em 21 de Outubro de 1985, o artigo 3.º fica sem objecto e deve ser anulado.

### **Quanto às multas**

370 Resulta do que precede que o artigo 4.º da decisão, na medida em que aplica uma multa à Vernante Pennitalia SpA, deve ser anulado.

371 No que respeita às multas aplicadas à FP e à SIV, resulta à evidência de tudo o que precede que não podem ser deixadas sem modificação. Com efeito, foram aplicadas para a hipótese de se estar em presença de um acordo restrito entre os três membros de um oligopólio nacional protegido de uma concorrência efectiva por barreiras económicas e geográficas, o que está longe de ter sido o caso. Nestas condições, o Tribunal deve examinar, no exercício da sua competência de plena

jurisdição, se se devem suprimir ou, pelo menos, reduzir, as multas aplicadas à FP e à SIV.

- 372 O Tribunal toma em consideração o facto de a infracção ao n.º 1 do artigo 85.º do Tratado, que declarou existir quanto à FP e à SIV, ser uma infracção aos termos expressos da referida disposição do Tratado e de as empresas em causa terem já sido postas em causa, apesar de não sancionadas, na decisão de 1981. Nestas condições, apesar de as infracções constatadas pelo Tribunal serem muito menos graves que as apuradas na decisão, o Tribunal considera que não há que suprimir inteiramente as multas.
- 373 O Tribunal observa que, no ponto 85 da decisão, a Comissão explica que o montante das multas foi fixado tendo em conta o papel desempenhado por cada uma das empresas nos acordos e práticas concertadas, o lapso de tempo durante o qual estas cometeram a infracção, as respectivas entregas de vidro e o volume de negócios total de cada uma delas. Apenas as duas últimas considerações (entregas respectivas e volumes de negócios) são pertinentes para a fixação de multas aplicadas apenas à FP e à SIV. Sendo este o caso, o Tribunal considera que deve manter a proporção das multas aplicadas a estas duas empresas, reduzindo simultaneamente o seu montante.
- 374 Nestas condições, o Tribunal, no exercício da sua competência de plena jurisdição, reduz a um sétimo o montante das multas aplicadas à FP e à SIV.

### Quanto às despesas

- 375 Nos termos do n.º 2 do artigo 87.º do Regulamento de Processo do Tribunal de Primeira Instância, a parte vencida é condenada nas despesas se a parte vencedora o tiver requerido. Tendo a Comissão ficado vencida quanto à VP, e tendo a VP requerido o reembolso das suas despesas, deve a Comissão ser condenada no pagamento das despesas da VP.

- 376 Nos termos do n.º 3 do artigo 87.º do referido regulamento, se cada parte obtiver vencimento parcial, ou perante circunstâncias excepcionais, o Tribunal pode determinar que as despesas sejam repartidas entre as partes ou que cada uma delas suporte as suas despesas. Verifica-se que a Comissão ficou vencida, quanto à FP e à SIV, em grande parte dos seus pedidos. No entanto, apenas a FP requereu o pagamento das despesas, não tendo a SIV entregue requerimento em tal sentido. Nestas condições, o Tribunal considera que a Comissão deve ser condenada no pagamento das suas próprias despesas relativamente à FP e à SIV e ao pagamento de metade das despesas da FP. A FP suportará metade e a SIV suportará a totalidade das respectivas despesas.
- 377 Nos termos do n.º 4 do artigo 87.º do referido regulamento, os Estados-membros que intervenham no processo devem suportar as respectivas despesas. Nestas condições, o Reino Unido suportará as suas despesas.

Pelos fundamentos expostos,

O TRIBUNAL DE PRIMEIRA INSTÂNCIA (Primeira Secção)

decide:

- 1) As alíneas b), c) e e) do artigo 1.º, o artigo 2.º e o artigo 3.º da decisão são anulados.
- 2) A alínea a) do artigo 1.º da decisão é anulada

— na parte em que visa a Vernante Pennitalia SpA;

— na parte em que refere a participação da Fabbrica Pisana SpA e da Società Italiana Vetro SpA em acordos e práticas concertadas com o objectivo de orientar as políticas de compra e de venda dos grossistas mais importantes;

— na parte em que se refere à participação da Fabbrica Pisana SpA e da Società Italiana Vetro SpA em acordos e práticas concertadas sobre os preços e condições de venda anteriores a 1 de Setembro de 1983 e posteriores a 21 de Outubro de 1985.

- 3) A alínea d) do artigo 1.º da decisão é anulada na parte em que se refere a participação da Fabbrica Pisana SpA e da Società Italiana Vetro SpA em acordos e práticas concertadas relativos aos preços e às quotas de fornecimento a aplicar ao grupo Piaggio após 31 de Dezembro de 1984.
- 4) A multa aplicada à Vernante Pennitalia SpA é anulada.
- 5) O montante da multa aplicada à Fabbrica Pisana SpA é fixado em um milhão de ecus.
- 6) O montante da coima aplicado à Società Italiana Vetro SpA é fixado em 671 428 ecus.
- 7) Nega-se provimento, na parte restante, aos recursos interpostos pela Fabbrica Pisana SpA e pela Società Italiana Vetro SpA.
- 8) A Comissão suportará as despesas efectuadas pela Vernante Pennitalia SpA e metade das despesas efectuadas pela Fabbrica Pisana SpA. A Fabbrica Pisana SpA suportará a outra metade das suas despesas.
- 9) A Società Italiana Vetro SpA, a Comissão e o Reino Unido suportarão as suas despesas.

Edward

García-Valdecasas

Lenaerts

Kirschner

Schintgen

Proferido em audiência pública no Luxemburgo, em 10 de Março de 1992.

O secretário

O presidente

H. Hung

D. A. O. Edward

II - 1554