

DECISÃO DA COMISSÃO

de 19 de Dezembro de 1990

relativa a um processo de aplicação do nº 1 do artigo 85º do Tratado CEE

(IV/33.016 — ANSAC)

(Apenas faz fé o texto em língua inglesa)

(91/301/CEE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Económica Europeia,

Tendo em conta o Regulamento nº 17 do Conselho, de 6 de Fevereiro de 1962, Primeiro Regulamento de execução dos artigos 85º e 86º do Tratado ⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Acto de Adesão de Espanha e Portugal, e, nomeadamente, o nº 1 do seu artigo 3º,

Tendo em conta o pedido e a notificação apresentados pela American Natural Soda Ash Corporation («ANSAC») em seu nome e em nome dos seus membros, em 9 de Dezembro de 1988, com vista à obtenção de um certificado negativo ou de uma isenção em relação aos acordos de venda na CEE de carbonato de sódio produzido nos Estados Unidos da América (EUA).

Tendo em conta a decisão da Comissão de 3 de Julho de 1989 de iniciar um processo no presente caso,

Tendo proporcionado à ANSAC e às suas empresas membros a possibilidade de darem a conhecer os seus pontos de vista em relação às objecções levantadas pela Comissão, nos termos do nº 1 do artigo 19º do Regulamento nº 17 e do Regulamento nº 99/63/CEE da Comissão, de 25 de Julho de 1963, relativo às audições referidas nos nºs 1 e 2 do artigo 19º do Regulamento nº 17 do Conselho ⁽²⁾,

Após consulta do Comité Consultivo em matéria de acordos, decisões e práticas concertadas e de posições dominantes.

Considerando:

I. OS FACTOS

A. Introdução

- (1) A presente decisão diz respeito à aplicação do artigo 85º do Tratado CEE aos acordos notificados pela ANSAC que têm por objecto a venda na Comunidade de carbonato de sódio denso natural produzido nos EUA pelas suas empresas, membros e em relação aos

quais a ANSAC solicitou um certificado negativo ou, subsidiariamente, uma isenção ao abrigo do nº 3 do artigo 85 do Tratado.

B. As partes

- (2) A ANSAC é uma associação «Webb-Pomerene», isto é, uma associação criada em conformidade com as disposições do «Export Trade Act» de 1918, habitualmente designado por «Webb-Pomerene Act». O objectivo desta lei é o de excluir a aplicação do «Sherman Act» às associações norte-americanas que se dedicam exclusivamente ao comércio de exportação, sem que as suas actividades restrinjam o comércio no interior dos EUA.

O acordo de participação ANSAC diz apenas respeito às vendas destinadas à exportação, devendo por tal entender-se as vendas de carbonato de sódio produzido nos EUA e nos seus territórios para exportação para qualquer outro país que não o Canadá, com excepção das vendas realizadas ao abrigo de programas americanos de auxílios ao estrangeiro ou de aquisições. O mercado comunitário esteve excluído até à notificação e, na pendência do processo, a ANSAC não aplicou o acordo em relação a esse mercado.

Na sua forma actual, a ANSAC data de 1983, tendo o seu acordo de participação sido adoptado em Dezembro daquele ano. Anteriormente era conhecida como Soda Ash Export Association.

- (3) São membros da ANSAC os seis produtores americanos de carbonato de sódio natural:
- FMS Wyoming Corporation («FMC»),
 - General Chemical (Soda Ash) Partners (anteriormente conhecida por Allied Corporation) («General Chemical»),
 - Kerr McGee Chemical Corporation («KMG»),
 - Stauffer Chemical Company (uma secção da Rhône-Poulenc Inc., a filial norte-americana do grupo Rhône-Poulenc) («Stauffer»),

⁽¹⁾ JO nº 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.

⁽²⁾ JO nº 127 de 20. 8. 1963, p. 2268/63.

- Tenneco Minerals Company («Tenneco»),
- TG Soda Ash Inc (uma filial a 100 % da Elf Aquitaine Inc., a filial norte-americana do grupo Elf Aquitaine) («Texas Gulf»).

C. O produto

- (4) O carbonato de sódio (Na_2CO_3) é um pó branco utilizado principalmente como matéria-prima na indústria vidreira, na qual representa aproximadamente 60 % dos custos de produção, e também no fabrico de detergentes, de papel e na metalurgia. É produzido por dois processos distintos:

- na Europa, o carbonato de sódio é produzido a partir de água salgada e de pedra calcária por um processo sintético desenvolvido pela Solvay no século passado. As patentes da Solvay relativas a este processo já há muito que caducaram.
- nos Estados Unidos, quase todo o carbonato de sódio é de origem natural. É produzido através da refinação do minério de trona (uma mistura de carbonato de sódio e de bicarbonato de sódio), que se encontra principalmente na bacia do Rio Verde no Wyoming, no Colorado e em Utah.

O carbonato de sódio natural oferece um certo número de vantagens em relação ao produto sintético. A sua produção exige menos energia e menor intensidade de mão-de-obra, sendo, portanto, de produção mais económica. É também mais puro, contendo somente 300 a 600 ppm de cloreto, contra 3 000 ppm no carbonato de sódio sintético. A remoção do cloreto residual (por exemplo, no processo de produção do vidro) é onerosa e se não for removido origina poluição do ambiente.

O carbonato de sódio existe em duas densidades, leve ($0,5 \text{ g/cm}^3$) e denso ($1,0 \text{ g/cm}^3$). Cada uma destas densidades pode ser produzida por qualquer daqueles processos. O carbonato de sódio denso é preferível na indústria vidreira e é a única forma comercializada pela ANSAC.

D. O mercado

1. A capacidade mundial de produção de carbonato de sódio

- (5) A capacidade mundial de produção de carbonato de sódio (natural e sintético) é actualmente de cerca de 36 milhões de toneladas (valor nominal) por ano, sendo a participação da CEE de aproximadamente 7,2 milhões de toneladas. O consumo de carbonato de

sódio na CEE ronda actualmente os 5,5 milhões de toneladas por ano, o que equivale a aproximadamente 900 milhões de ecus.

- (6) Os produtores norte-americanos de carbonato de sódio têm uma capacidade total nominal de 9,5 milhões de toneladas por ano e uma procura interna de 6,2 milhões. Fornecem a totalidade do seu mercado interno e exportam o excedente da produção. Os custos de produção do carbonato de sódio natural são muito inferiores aos do produto sintético, mas as minas localizam-se longe dos mercados principais e os custos de distribuição são, por conseguinte, elevados.

2. A CEE

- (7) Os produtores comunitários tendem a concentrar as suas vendas aos utilizadores finais nos Estados-membros onde possuem instalações de produção. A Solvay é o líder do mercado com quase 60 % da totalidade do mercado e das vendas em todos os Estados-membros, com excepção do Reino Unido e da Irlanda. Os outros produtores da CEE detêm aproximadamente as quotas seguintes: ICI 15 %; Rhone-Poulenc 10 %; Akzo 6 %; Chemische Fabrik Kalk e Matthers & Weber 5 % cada. A ICI vende exclusivamente no Reino Unido e na Irlanda em que detêm mais de 90 % do mercado.

Cerca de 65 a 70 % do carbonato de sódio produzido na CEE são utilizados no fabrico de vidro plano e côncavo (recipiente). Nestes últimos anos, a indústria vidreira tem sido objecto de uma consolidação à escala europeia, operando os grandes fabricantes numa base pan-europeia, possuindo instalações de produção em vários Estados-membros.

3. Estados Unidos da América

- (8) Desde o desenvolvimento, na década de 60, da actividade de extracção de carbonato de sódio natural, o mercado dos EUA tem registado um excesso de capacidade substancial, em relação à procura interna, existindo actualmente um excedente anual de mais de 2,5 milhões de toneladas disponível anualmente para exportação.

Em virtude do excedente da oferta e da existência de vários produtores com custos similares, o mercado interno dos EUA tem-se caracterizado por uma forte concorrência a nível dos preços. Nos últimos anos, o produto tem sido vendido com um desconto considerável em relação aos preços de tabela de 93 dólares dos Estados Unidos por «short ton» fob Wyoming, situando-se os preços à saída da fábrica no final de 1989 em cerca de 73 dólares dos Estados Unidos por «short ton». A maioria dos produtores elevou os seus preços para 98 dólares dos Estados Unidos por «short ton» com efeitos a partir de 1 de Julho de 1990 e o preço efectivo subiu para cerca de 85 dólares dos Estados Unidos.

- (9) A pressão no sentido da exportação levou os produtores dos Estados Unidos a tentarem penetrar nos

mercados europeu e outros. Os produtores europeus consideram-nos como uma grande ameaça concorrencial nos seus mercados internos. Com as actuais taxas de câmbio, é possível aos produtores norte-americanos venderem na CEE a preços substancialmente inferiores aos preços de tabela locais sem *dumping*. O carbonato de sódio começou a aparecer na CEE no final da década de 70, principalmente no Reino Unido. Em 1982, as exportações dos EUA para a CEE ascenderam a cerca de 100 000 toneladas, das quais quase 80 000 toneladas se destinaram ao Reino Unido. A indústria europeia solicitou com êxito em 1982 a adopção de medidas anti-*dumping* contra estas importações.

(10) As mais recentes medidas de protecção anti-*dumping* contra o carbonato de sódio denso dos Estados Unidos incluíam:

- a) Em relação aos dois produtores então existentes no mercado — a Allied (agora General Chemical) e a Texas Gulf —, compromissos de preço mínimo de 112,26 dólares dos Estados Unidos por tonelada à saída do armazém [Regulamento (CEE) nº 2253/84 da Comissão] ⁽¹⁾;
- b) Em relação aos produtores ainda não presentes no mercado — a Tenneco, a KMG, a FMC e a Stauffer — um direito anti-*dumping* definitivo de 67,49 ecus por tonelada [Regulamento (CEE) nº 3337/84 do Conselho] ⁽²⁾;

Os compromissos de preços aceites pela Comissão previam a conversão noutras moedas às taxas de câmbio então praticadas; as alterações verificadas nas paridades a partir de 1984 deram origem a que o preço de compromisso na Alemanha, em França e noutros mercados se situasse bastante acima de preço de mercado, de tal forma que deixaram de ser comercialmente viáveis quaisquer vendas fora do Reino Unido no âmbito dos compromissos.

(11) A Texas Gulf registou uma diminuição nas quantidades vendidas e retirou-se do mercado do Reino Unido em 1985, tendo deixado a General Chemical no mercado (com vendas de cerca de 30 000 toneladas apenas, por ano).[. . .] ⁽³⁾. A Texas Gulf vendeu também uma certa tonelagem na Bélgica. Em ambos os casos, as importações processaram-se sem direitos anti-*dumping* ao abrigo do regime de aperfeiçoamento activo [Regulamento (CEE) nº 1999/85 do Conselho] ⁽⁴⁾.

(12) Um certo número de grandes clientes comunitários do sector vidreiro haviam já indicado a sua intenção de

passar a abastecer-se de forma substancial junto dos produtores dos EUA. Até agora, no entanto, apenas foi fornecido um total de cerca de 40 000 toneladas à Europa Ocidental Continental (CWE), na sua grande maioria ao abrigo do regime de aperfeiçoamento activo.

As medidas anti-*dumping* previstas no Regulamento (CEE) nº 3337/84 do Conselho caducaram em Novembro de 1989. Em 1988, certos produtores norte-americanos e os representantes da indústria vidreira da Comunidade solicitaram um reexame dessas medidas. O processo de reexame foi encerrado em 7 de Setembro de 1990 sem a instituição de medidas de defesa, pela Decisão 90/507/CEE da Comissão ⁽⁵⁾.

Paralelamente a esta decisão, a Comissão adoptou decisões em que declara verificada uma violação dos artigos 85º e 86º do Tratado CEE por parte dos produtores europeus de carbonato de sódio ⁽⁶⁾.

E. O Acordo ANSAC

- (13) Ao abrigo do acordo de participação de 8 de Dezembro de 1983, os membros acordaram entre si que todas as suas vendas para exportação, ou das suas filiais, seriam feitas por intermédio da ANSAC, com excepção das vendas ou fornecimentos a empresas em que um membro detém 20 % ou mais das quotas. O Conselho de administração da ANSAC tem poderes para assegurar a atribuição a cada um dos membros de uma parte equitativa da tonelagem total enviada, para determinar as políticas de preços e para excluir determinadas vendas ou territórios da intervenção da ANSAC; cada um dos membros é responsável pelo fornecimento de uma quota mínima das necessidades de exportação estimadas. A ANSAC tem autonomia de gestão e tem plena autoridade para decidir o que envia, a quem e a que preço. No entanto, uma resolução do Conselho de Administração estabelece que, caso a ANSAC venha a ter relações comerciais na CEE, seja atribuída à General Chemical a sua tonelagem actual (Reino Unido) para além daquilo a que tem direito ao abrigo das regras da ANSAC. Tal como sublinhou na sua notificação, a intenção da ANSAC é penetrar no mercado comunitário como segundo fornecedor da indústria vidreira, já que os fabricantes de vidro não queriam prejudicar as relações com os seus principais fornecedores.

F. Observações da ANSAC

- (14) A ANSAC defende que, em virtude da rigidez de mercado do carbonato de sódio da Comunidade, só o

⁽¹⁾ JO nº L 206 de 2. 8. 1984, p. 15.

⁽²⁾ JO nº L 311 de 29. 11. 1984, p. 26.

⁽³⁾ No texto da presente decisão destinado a publicação, foi omitida alguma informação de acordo com as disposições do artigo 21º do Regulamento nº 17 relativo à não divulgação dos segredos de negócios.

⁽⁴⁾ JO nº L 188 de 20. 7. 1985, p. 1.

⁽⁵⁾ JO nº L 283 de 16. 10. 1990, p. 38.

⁽⁶⁾ Ver páginas 1, 16, 21 e 40 do presente Jornal Oficial.

surgimento de um novo fornecedor permitiria a existência de uma verdadeira concorrência, e que só a ANSAC, representando a globalidade da indústria americana do carbonato de sódio natural, tem o poder económico necessário para obter uma quota significativa do mercado. Dois membros da ANSAC (a General Chemical e a Texas Gulf) tinham estabelecido sistemas de distribuição no Reino Unido: a Texas Gulf tinha sido obrigada a retirar-se e a General Chemical só tinha mantido a sua presença a pedido dos seus muitos clientes, que estavam dispostos a pagar um preço mais elevado por uma fonte alternativa de abastecimento.

A ANSAC argumenta que o nº 1 do artigo 85º não é aplicável no presente caso, já que o objectivo da sua proposta de entrada no mercado é pró-concorrencial, e os acordãos do Tribunal de Justiça em casos como a Metro (processo 26/76) ⁽¹⁾ e a Remia (processo 42/84) ⁽²⁾ são exemplos de um princípio mais lato segundo o qual

«se o objectivo é bom, os meios (dentro de certos limites) não podem ser considerados restritivos».

As restrições contidas nos acordos eram acessórias em relação ao objectivo geral e pró-concorrencial da ANSAC. Além do mais, a ANSAC não é um cartel, mas uma organização de vendas de 26 membros empenhada na sua actividade.

(15) A considerar-se aplicável o nº 1 do artigo 85º, a ANSAC defende que a isenção do nº 3 do mesmo artigo se justifica:

1. Dado que o carbonato de sódio natural tem uma menor percentagem de cloreto, é menos nocivo em termos de ambiente, contribuindo, assim, para uma melhoria da produção e para a promoção do progresso técnico.
2. As economias de escala, só possíveis com a ANSAC, revelavam-se necessárias face ao elevado nível dos custos globais que envolve o estabelecimento de sistemas de distribuição, pois permitiriam uma melhor distribuição dos bens.
3. A ANSAC, ao contribuir para a alteração da estrutura oligopolística do mercado comunitário, estaria a promover o progresso económico.
4. Os consumidores beneficiariam em virtude:
 - a) De se evitar a duplicação dos custos que se registaria no caso de as empresas membros da ANSAC decidirem penetrar separadamente no mercado;
 - b) Dos preços mais baixos que a ANSAC se veria obrigada a oferecer;
 - c) Da existência de uma fonte de fornecimento competitiva e que oferece credibilidade;

d) Do carácter menos nocivo do carbonato de sódio natural em termos de ambiente;

e) Da maior segurança proporcionada pela ANSAC, em relação a uma actuação individual das suas empresas membros.

5. As restrições eram indispensáveis e não permitiam às partes eliminar a concorrência em relação a uma parte substancial do mercado do carbonato de sódio. Segundo a ANSAC a concorrência no mercado comunitário seria assegurada unicamente se se permitisse aos produtores dos Estados Unidos cooperarem.

(16) Por ocasião da audição oral, o presidente da ANSAC demonstrou como, calculando a partir de um preço à saída do armazém de 165 dólares dos Estados Unidos por tonelada, a ANSAC pode apresentar um valor cif mais elevado do que um produtor individual americano (143 contra 138 dólares dos Estados Unidos) e um preço mais elevado à saída da fábrica (86 contra 70 dólares dos Estados Unidos), o que lhe daria uma «margem de segurança» de 16 dólares dos Estados Unidos por tonelada para efeitos anti-dumping.

Um perito económico requisitado pela ANSAC procurou demonstrar com referência a um modelo teórico que a entrada da ANSAC no mercado conduziria a uma diminuição geral dos preços do carbonato de sódio destinado à indústria vidreira. Salientou, no entanto, que o seu modelo se baseava no pressuposto de que a ANSAC entraria no mercado com vendas comparáveis às dos produtores comunitários líderes.

Um outro perito, que havia realizado estudos de mercado por conta da ANSAC, afirmou, no entanto, que a quota de mercado inicial disponível para um novo fornecedor no mercado seria unicamente da ordem dos 5 %, isto é, 200 000 toneladas.

(17) Representantes da indústria vidreira afirmaram que pretendiam dispor de uma segunda fonte de fornecimento seguro, uma vez que a limitada capacidade de armazenamento das fábricas de produção de vidro exigia fornecimentos regulares, e que o carbonato de sódio natural dos EUA, graças à sua pureza, oferecia vantagens consideráveis em relação a outras fontes alternativas. No entanto, deixaram bem claro que a indústria não tinha especial preferência pela ANSAC em relação a outros possíveis fornecedores, incluindo as suas empresas membros, desde que fossem oferecidas garantias de preço, de qualidade e de segurança do fornecimento.

(18) Na sequência da audição, foram apresentadas à Comissão observações suplementares em nome da ANSAC. Argumentou-se que uma isenção por um período limitado (dois anos) permitiria à ANSAC demonstrar que o seu comportamento no mercado teria efeitos benéficos em termos de concorrência.

Invocou-se igualmente que o encerramento do processo de reexame anti-dumping da Comissão sem uma

⁽¹⁾ *Colectânea da Jurisprudência do Tribunal* 1977, p. 1875.

⁽²⁾ *Colectânea da Jurisprudência do Tribunal* 1977, p. 2545.

determinação de prejuízo criava uma situação em que só a ANSAC, e não os seus membros a título individual, podia comercializar carbonato de sódio dos Estados Unidos na CEE sem correr o risco de ser acusada de *dumping* pela Comissão: as economias de escala permitiriam à ANSAC praticar um preço à saída da fábrica superior em termos nominais que os seus membros individuais.

II. APRECIÇÃO JURÍDICA

A. Nº 1 do artigo 85º

- (19) O acordo de participação ANSAC é um acordo entre empresas na acepção do nº 1 do artigo 85º. Quaisquer decisões ou resoluções tomadas pelo Conselho de Administração da ANSAC ao abrigo do acordo são decisões de uma associação de empresas na acepção daquele artigo.

O acordo tem por objecto e efeito provável uma restrição da concorrência no mercado comum em relação aos preços e às quantidades. O acordo obriga os membros a venderem o carbonato de sódio para exportação exclusivamente através da ANSAC, e impede-os de venderem individualmente, com excepção das vendas ou fornecimentos a empresas associadas. A dimensão global dos produtores dos Estados Unidos, os baixos custos de produção em que incorrem (que compensam largamente os custos de transporte mais elevados) e o facto de alguns deles terem vendido com regularidade a título individual, mostram que aquelas empresas poderiam concorrer entre si e com os produtores europeus. As actividades de vendas por eles desenvolvidas no passado provam que foram capazes, por sua própria iniciativa, de ultrapassar problemas de armazenamento e de transporte, assegurando a regularidade dos fornecimentos aos seus clientes. São assim capazes de agir de forma independente no mercado comum.

- (20) Os acordos ANSAC têm por objecto e efeito confrontar os clientes com um único fornecedor de carbonato de sódio natural que aplica preços e condições uniformes. Os membros da ANSAC têm direito a que lhes seja atribuída uma parte equitativa nas vendas. O facto de um membro — a General Chemical — ter direito a uma tonelagem adicional equivalente aos seus actuais fornecimentos anuais no Reino Unido demonstra que a ANSAC deve respeitar os direitos contratuais dos seus membros e assegurar a coordenação entre eles. Por esta razão, a Comissão não aceita o argumento de que a ANSAC goza de uma estrutura e de uma organização autónomas tais que excluem qualquer tipo de cooperação anti-concorren-

cial. O facto de a ANSAC estar constituída enquanto sociedade distinta no sentido de funcionar como um agente de vendas único para todos os produtores dos Estados Unidos, e não como um agente de coordenação das actividades dos seus membros não é relevante para efeitos da apreciação com base no nº 1 do artigo 85º. A ANSAC, enquanto organização de vendas conjunta, deve ser considerada como um meio para eliminar a concorrência entre os seus membros.

- (21) Além disso, a Comissão não aceita o argumento de que as restrições são necessárias para permitir a entrada de um novo concorrente forte e com boa reputação, que abra a estrutura do mercado na CEE:

1. As tentativas algo malogradas da General Chemical e da TG Soda Ash de penetrarem no mercado em nada provam que as propostas de ANSAC constituam o único meio de alcançar uma maior concorrência, justificando-se, assim, a sua exclusão do âmbito de aplicação do nº 1 do artigo 85º. A Comissão entendeu no processo *Floral* ⁽¹⁾ que as partes não haviam demonstrado a necessidade dos seus acordos de colaboração. No processo *Woodpulp* ⁽²⁾, a Comissão considerou que os membros da Pulp, Paper and Paperboard Export Association (KEA) — tal como a ANSAC, uma associação «Webb-Pomerene» — se tinham absterido de desenvolver políticas de preços independentes na CEE, tendo assim, restringido a concorrência entre si. No caso presente, o papel que a ANSAC se propõe assumir é ainda mais activo do que o da KEA nos processos *Woodpulp*.
2. A ANSAC afirmou pretender conquistar apenas uma quota muito limitada do mercado — 200 000 toneladas, quantidade que, embora importante para a estrutura concorrencial do mercado enquanto proveniente de uma segunda fonte de fornecimento, poderia facilmente ser assegurada por um ou dois dos seus membros.

- (22) Se a ANSAC penetrar no mercado comunitário do carbonato de sódio nos termos expostos na notificação, passará a haver apenas um novo operador no mercado. O comércio intracomunitário desenvolver-se-á necessariamente em moldes diferentes do que se verificaria se todos ou alguns dos membros da ANSAC entrassem individualmente no mercado. Os acordos notificados são, portanto, susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados-membros.

B. Nº 3 do artigo 85º

- (23) Os acordos notificados não contribuirão para melhorar a produção ou promover o progresso técnico. A

⁽¹⁾ JO nº L 39 de 15. 12. 1980, p. 51.

⁽²⁾ JO nº L 85 de 26. 3. 1985, p. 1.

Comissão não contesta os argumentos em matéria de ambiente a favor da utilização do carbonato de sódio natural em vez do produto sintético. No entanto, estes argumentos são irrelevantes em relação à comercialização do produto, único aspecto a que as propostas da ANSAC dizem respeito. O argumento do ambiente invocado pela ANSAC pressupõe em qualquer caso tratar-se do único meio pelo qual o carbonato de sódio natural pode atingir a Comunidade, isto é, se não for concedida uma isenção à ANSAC, nenhum produtor dos Estados Unidos poderá a título individual comercializar o produto na CEE. Como revelado no ponto 25, a Comissão não aceita ser este o caso. Para além disso, como os documentos da própria ANSAC demonstram, os seus planos actuais de comercialização limitam-se a um abastecimento em muito pequena escala (cerca de 5 %) em relação à procura total.

(24) A ANSAC não demonstrou igualmente que as suas propostas provocarão uma melhoria na distribuição do carbonato de sódio ou promoverão o progresso económico no mercado comum. Para beneficiar da isenção do nº 3 do artigo 85º, as restrições deveriam provocar uma melhoria objectiva em relação à situação que existiria na sua ausência.

(25) A Comissão não aceita a argumentação da ANSAC no sentido de a sua entrada no mercado promover a concorrência e conduzir a uma melhoria da estrutura do mercado caracterizada actualmente por uma certa rigidez e um carácter oligopolista. Se fosse concedida à ANSAC uma isenção ao abrigo do disposto no nº 3 do artigo 85º não haveria qualquer possibilidade de concorrência entre os seus membros, que se veriam obrigados a conceder-lhe direitos exclusivos de venda na CEE relativamente a todo o carbonato de sódio por eles produzido. A ANSAC controlaria assim e poderia restringir o volume de carbonato de sódio dos Estados Unidos produzido com destino à Comunidade e nela importado e vendido. Os produtores dos Estados Unidos agindo de forma independente competiriam, pelo contrário, entre si melhorariam a nível geral a concorrência no mercado comunitário do carbonato de sódio. Trata-se de grandes empresas com experiência comercial e recursos suficientes para garantirem aos seus clientes uma fonte de abastecimento fiável. O termo do processo anti-dumping de reexame sem a instituição de medidas de defesa significa que estes produtos podem agora entrar livremente no mercado comunitário.

(26) Para além disso, a concentração de todos os fornecimentos de carbonato de sódio natural importado dos Estados Unidos nas mãos de uma única agência facilitaria a possibilidade de colusão com os fornecedores existentes. Mesmo se não existe qualquer colusão expressa a nível dos preços, a actual intenção da ANSAC é a de limitar as suas vendas na Comunidade a um nível de cerca de 200 000 toneladas e a de

aceitar efectivamente o papel de fornecedor secundário permanente. A este nível, a ANSAC agiria no mercado com uma estratégia de acompanhamento em matéria de preços, como ressaltava já da exposição na audição oral do economista requisitado pela ANSAC.

(27) O acordo ANSAC excluiria igualmente um importante elemento de concorrência que de outro modo se manifestaria. Muitos dos mais importantes produtores de vidro comunitários manifestaram interesse em adquirir carbonato de sódio directamente aos produtores nos Estados Unidos, o que seria inviabilizado no âmbito do acordo de participação ANSAC que proíbe expressamente que os seus membros efectuem vendas directas para exportação.

(28) Não se pode considerar que os acordos notificados sejam indispensáveis ou ofereçam vantagens para os consumidores que não pudessem concretizar-se através de meios menos restritivos. A Comissão não aceita o argumento de o único meio de reduzir a rigidez do mercado comunitário consistir em permitir a colaboração dos produtores dos Estados Unidos no âmbito da ANSAC. Acordos colusórios em matéria de preços e de comercialização entre os produtores comunitários não eliminam, em si, a concorrência. Com efeito, se fixam preços superiores ao nível do mercado, os concorrentes que não participam nesses acordos têm teoricamente a possibilidade de entrar mais facilmente no mercado, subcotando esse preço colusório. Os principais obstáculos à entrada do carbonato de sódio americano na Comunidade eram as medidas anti-dumping que agora foram eliminadas e os sistemas de descontos de exclusão aplicados pela Solvay e pela ICI proibido pelas Decisões de 19 de Dezembro de 1990.

(29) As únicas vantagens que a entrada da ANSAC poderia trazer para os consumidores residem nas economias de escala que resultariam do facto de se transportar e armazenar carbonato de sódio em muito maiores quantidades do que os membros da ANSAC fariam a nível individual.

No entanto, a ANSAC não pretende repercutir estas economias de escala a nível dos consumidores sob a forma de preços mais baixos. As suas próprias previsões (apresentadas durante a audição oral) revelam pretender praticar preços ligeiramente mais elevados na CEE, do que, pensa, os praticados pelos produtores dos Estados Unidos a título individual. Para a ANSAC, a principal vantagem de uma diminuição de custos decorrentes do transporte e armazenagem conjuntos residiria na possibilidade de apresentar um preço nacional à saída da mina mais elevado do que os produtores individuais no caso de vir a ser iniciado um futuro processo anti-dumping. Tais considerações não são, no entanto, relevantes para efeitos do disposto no nº 3 do artigo 85º.

- (30) Em qualquer caso, os acordos de venda conjunta vão muito além do necessário para realizar economias de escala que poderiam repercutir-se a nível dos consumidores. A Comissão informou a ANSAC em inúmeras ocasiões, antes e durante o presente processo, de que estaria disposta, em conformidade com o disposto no ponto II,4, na sua comunicação relativa aos acordos, decisões e práticas concertadas respeitantes à cooperação entre empresas ⁽¹⁾, a considerar favoravelmente os acordos que se limitam a esquemas de armazenamento ou transporte em comum. Apesar de referirem a economia de custos como principal justificação, a ANSAC e os seus membros não limitaram a sua cooperação a estas medidas.

C. Artigo 3º do Regulamento nº 17

- (31) Quando a Comissão verifica existir uma infracção ao disposto no artigo 85º, pode obrigar as empresas em causa a pôr termo a essa infracção, de acordo com o artigo 3º do Regulamento nº 17.

Como o acordo de participação ANSAC e os acordos conexos notificados pela ANSAC poderiam, se aplicados na CEE, constituir uma infracção, é conveniente requerer, por decisão, que não sejam aplicados.

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1º

O acordo de participação ANSAC e os acordos conexos notificados à Comissão pela American Natural Soda Ash Corporation, em 9 de Dezembro de 1988, constituem uma infracção ao nº 1 do artigo 85º do Tratado CEE, no que diz respeito ao mercado comunitário.

Artigo 2º

É recusada a concessão de uma isenção ao abrigo do nº 3 do artigo 85º do Tratado.

Artigo 3º

A American Natural Soda Ash Corporation e as suas empresas membros não aplicarão na CEE os acordos notificados.

Artigo 4º

São destinatários da presente decisão as empresas seguintes:

- a American Natural Soda Ash Corporation,
8 Wright Street,
Westport, CT 06880,
USA;
- a FMC Wyoming Corporation,
2000 Market Street,
Philadelphia, PA A9103,
USA;
- a General Chemical (Soda Ash) Partners,
PO Box 393,
Parsippany, NJ 07054-0393,
USA;
- a Kerr McGee Chemical Corporation,
PO Box 25861,
Oklahoma City, OK 73125,
USA;
- a Stauffer Chemical Company,
One Corporate Drive,
Shelton, CT 06484,
USA;
- a Tenneco Minerals Company,
PO Box 281300,
Lakewood, CO 80228,
USA;
- a TG Soda Ash Inc,
PO Box 30321,
Raleigh, NC 27622-0321,
USA.

Feito em Bruxelas, em 19 de Dezembro de 1990.

Pela Comissão
Leon BRITTAN
Vice-Presidente

(1) JO nº C 75 de 29. 7. 1968, p. 3.