

II

(Actos cuja publicação não é uma condição da sua aplicabilidade)

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 17 de Fevereiro de 1992

relativa a um processo de aplicação do artigo 85º do Tratado CEE
(IV/31.370 e 31.446) — (Intercâmbio de registo de tractores agrícolas no Reino Unido)

(Apenas faz fé o texto em língua inglesa)

(92/157/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 de Portugal e, nomeadamente, o seu artigo 3º,

Tendo em conta o pedido de certificado negativo e a notificação apresentada em 4 de Janeiro de 1988 pela Associação de Engenheiros Agrónomos de um acordo relativo ao intercâmbio de informações designado por « Intercâmbio de registo de tractores agrícolas no Reino Unido » concluído com e entre oito empresas que operam no sector dos tractores agrícolas,

Tendo em conta a decisão adoptada pela Comissão em 11 de Novembro de 1988 de dar início a um processo no presente caso,

Tendo dado às empresas em causa a oportunidade de se pronunciarem sobre as acusações por ela formuladas, nos termos do disposto no 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 o seguinte :

I. OS FACTOS

Introdução

- (1) Em 4 de Janeiro de 1988, a AEA (Agricultural Engineers Association Ltd), a associação comercial de construtores e importadores de alfaias agrícolas no Reino Unido, notificou um acordo relativo ao intercâmbio de informações designado « Intercâmbio de registo de tractores agrícolas no Reino Unido » (« intercâmbio »). Este acordo diz respeito a um intercâmbio de informações relativas ao volume de vendas de comércio a retalho e às quotas de mercado de oito construtores e importadores de tractores agrícolas no mercado do Reino Unido. O intercâmbio é gerido pela AEA com a colaboração do gabinete informático Systematics International Group of Companies Ltd (SIL).
- (2) Este intercâmbio de informações é efectuado pelo menos desde Novembro de 1975. A Comissão deu início ao seu inquérito relativamente ao intercâmbio em 1984. Durante o inquérito relativo às denúncias de interferências com o comércio paralelo por parte de construtores individuais, a Comissão descobriu a existência do intercâmbio no decurso de investigações nas instalações de alguns dos membros do intercâmbio e nos serviços da AEA e do SIL. Após este inquérito, a AEA notificou o intercâmbio juntamente com um pedido de certificado negativo ou de insenção nos termos do

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

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

nº 3 do artigo 85º do Tratado CEE. A Comissão levantou objecções a este intercâmbio de informações através de uma comunicação de objecções de 11 de Novembro de 1988, que foi seguida de uma audição oral entre 25 e 28 de Abril de 1989.

- (3) Os membros do intercâmbio são os seguintes construtores ou importadores exclusivos de tractores agrícolas no Reino Unido :
- Ford (Ford New Holland Ltd que foi recentemente adquirida pela Fiat),
 - Massey Ferguson (Massey Ferguson United Kingdom Ltd),
 - Case (JI Case Europe Ltd),
 - John Deere (John Deere Ltd),
 - Renault (Renault Agriculture Ltd),
 - Watveare Ltd (importador de Deutz),
 - Fiat (Fiatagri UK Ltd),
 - Same-Lamborghini (Same-Lamborghini UK Ltd).

Estrutura do mercado

- (4) O volume do mercado de tractores no Reino Unido ascende a aproximadamente 20 000 novas unidades anuais. Os tractores agrícolas vendidos no Reino Unido são construídos em grande medida noutros Estados-membros da CEE, em particular na Alemanha, Bélgica, França e Itália. As importações de tractores de países da CEE no Reino Unido ascendem a mais de 50 % do total do mercado deste país.
- (5) O mercado de tractores do Reino Unido é dominado por quatro fornecedores, que tinham em conjunto cerca de 76 % a 77 % do mercado. Estes fornecedores são a Ford, a Case, a Massey Ferguson e a John Deere. Desde a aquisição da Ford New Holland pela Fiat, estes quatro fornecedores têm uma quota de cerca de 80 % do mercado do Reino Unido. Estes quatro fornecedores principais, que têm individualmente quotas de mercado entre 15 % e 25 %, são seguidos por fornecedores que têm entre 2 % e 3 % do mercado do Reino Unido. É o caso da Renault, Deutz e Same-Lamborghini. Os oito membros, agora sete, do intercâmbio têm em conjunto cerca de 87 % a 88 % do mercado de tractores do Reino Unido, sendo os restantes 12 % do mercado partilhados por vários pequenos produtores que não são membros.
- (6) A elevada concentração do mercado de tractores do Reino Unido é ainda acentuada pelo facto de, em áreas geográficas mais reduzidas, em particular a nível do território dos concessionários, nem todos os fornecedores se dedicarem activamente a vendas ou estarem mesmo representados. Os fornecedores mais pequenos do mercado do Reino Unido, isto é, a Renault, a Deutz e a Same-Lamborghini não dispõem de uma rede de vendas tão extensa como a dos quatro fornecedores principais. O seu baixo volume de vendas não permite a criação de uma rede de vendas à escala nacional com 120 pontos de venda, o que é considerado ser o número de retalhistas necessário no mercado de tractores do Reino Unido.
- O intercâmbio prevê um sistema comum de organização dos territórios dos concessionários para todas as empresas participantes baseado em agrupamentos das 8 250 áreas postais do Reino Unido.
- A elevada concentração já verificada (quatro empresas = $\pm 80\%$) também é reforçada pelo facto de, nas categorias de cilindrada superior, o número de fornecedores se reduzir por vezes a três ou quatro, o que acrescido à representação desigual ao nível do concessionário pode conduzir a situações em que em determinados territórios e em relação a determinadas categorias de cilindrada apenas dois ou três fornecedores concorrem em determinadas áreas de produto e/ou geográficas.
- (7) Os fornecedores do mercado do Reino Unido são igualmente importantes fornecedores dos outros mercados da CEE, o que significa que as importações no Reino Unido destes outros mercados da CEE são controladas em grande medida pelos mesmos fornecedores.
- (8) O mercado de tractores agrícolas caracteriza-se ainda por importantes barreiras à entrada pelas seguintes razões :
- a venda de tractores requer uma densa rede de distribuição e de assistência : os concessionários têm de se situar num raio de 25 a 35 quilómetros do agricultor, uma vez que é indispensável a um agricultor que o seu tractor possa ser reparado quase imediatamente ; a fim de cobrir devidamente o território do Reino Unido, um construtor necessita de cerca de 120 pontos de venda ; quanto menor o volume de vendas, mais difícil se torna financiar uma rede de distribuição ideal. As redes de distribuição requerem um investimento considerável e envolvem um risco comercial elevado,
 - o mercado de tractores é um mercado que se caracteriza por um baixo volume e por uma situação de estagnação/declínio com um excesso de capacidade generalizado ; num mercado com estas características é improvável que tanto o construtor como o concessionário procedam a novos investimentos. Em especial, os concessionários não se propõem investir em relações comerciais com poucas perspectivas,
 - no mercado de tractores a lealdade à marca constitui um factor importante na escolha final dos consumidores : os agricultores dão normalmente preferência a uma marca reputada que lhes dê uma garantia de qualidade e que aumente o valor de segunda mão no caso de revenda. Os membros do intercâmbio são todos eles produtores cuja marca desfruta de grande fama ; a aquisição de fama equivalente por parte

de um recém chegado ao mercado necessitaria de muito tempo e de um investimento substancial.

Esta dificuldade é acentuada pelo facto de os membros do intercâmbio terem quase $\frac{9}{10}$ deste mercado. Esta quota de mercado tem-se mantido praticamente constante desde 1976, o que significa que cerca de nove em cada dez tractores utilizados no Reino Unido são comprados aos membros do intercâmbio; esta elevada e consolidada penetração do mercado tem uma influência importante num mercado que é principalmente um mercado « de substituição » (isto é, um mercado em que os consumidores não são novos compradores, mas substituem o equipamento existente),

- finalmente, o intercâmbio de informações em si eleva consideravelmente as barreiras à entrada, dado que permite que os fornecedores estabelecidos reconheçam imediatamente qualquer nova penetração no mercado do Reino Unido ou qualquer aumento de vendas por parte de construtores que não são seus membros, podendo em seguida reagir e defender as suas posições de mercado. É efectivamente um facto que a quota de mercado dos elementos que não são membros não se alterou substancialmente durante todo o período de existência do intercâmbio.

- (9) O mercado de tractores no Reino Unido e na CEE em geral caracteriza-se ainda pelo facto de, ao contrário do mercado automóvel, não se debater com qualquer concorrência significativa em matéria de preços ou de qualidade por parte de importações de fora da Comunidade. As importações de tractores agrícolas provenientes de fora da Comunidade limitam-se à gama de baixa cilindrada (< 30 HP), que são utilizados sobretudo para fins não agrícolas, ou a marcas da Europa de Leste que não concorrem em igualdade de circunstâncias com as marcas de grande qualidade dos produtores da CEE. Isto acontece em particular com o Reino Unido que é sobretudo um mercado de tractores de elevada cilindrada, em que as marcas da Europa de Leste se encontram ainda mais desfavorecidas.

Intercâmbio de informações no mercado de tractores do Reino Unido

- (10) Os oito, agora sete, fornecedores principais do mercado do Reino Unido instituíram, com a colaboração da AEA e da SIL, um intercâmbio de informações que indica as vendas a retalho e as quotas de mercado de cada participante no mercado do Reino Unido, com uma repartição pormenorizada por produto, território e período de tempo.
- (11) Desde a sua notificação em 4 de Janeiro de 1988, o intercâmbio encontra-se sob a responsabilidade directa da AEA. Anteriormente, a AEA considerava-se a si própria unicamente como um secretário do Comité de Intercâmbio do Registo de

Tractores criado por oito membros do intercâmbio no âmbito da AEA. Este Comité de Intercâmbio do Registo de Tractores, cuja existência é confirmada pelo acordo relativo ao intercâmbio notificado, é composto por um representante de cada membro e é responsável pela administração do intercâmbio. Este comité realiza pelo menos uma reunião anual presidida por um dos seus membros.

- (12) A troca de informações entre os membros de intercâmbio através da AEA e da SIL decorre sobretudo dos impressos V55 utilizados no registo de tractores no Ministério dos Transportes do Reino Unido.

No que se refere aos tractores que não têm de ser registados (por exemplo os que não têm de circular na via pública), o concessionário tem de apresentar uma cópia do impresso V55 directamente ao SIL a fim de ser incluído na base de dados juntamente com os dados sobre os tractores que devem ser registados.

- (13) O Serviço de Transportes acordou em colocar os documentos dos seus registos à disposição da AEA para fins de análise industrial. No entanto, não se pode depreender de nenhum documento que o Ministério dos Transportes tenha acordado em ceder estes documentos de registo a empresas individuais, na medida em que os dados revelariam as vendas e as quotas de mercado dos concorrentes, de uma forma tão pormenorizada como a AEA colocou à disposição dos membros do intercâmbio. É sugerido o contrário numa nota interna da AEA de 31 de Agosto de 1979, que declara: « É duvidoso que as informações relativas ao livrete do veículo sejam colocadas pelo Ministério dos Transportes à disposição de um agrupamento de empresas individuais na ausência de uma intervenção coordenada de uma associação comercial que é suposta representar interesses comerciais mais vastos... ».

- (14) Os impressos de registo V55 utilizados pelo SIL na sua análise contêm as seguintes informações:

- marca (produtor),
- número do modelo,
- número de série/número de *châssis*,
- concessionário inicial (número de código, nome, endereço e código postal),
- agente de venda (número de código, nome, endereço e código postal),
- código postal do proprietário registado (até ao quinto dígito),
- nome e endereço do proprietário registado (esta informação é prestada numa rubrica estatística facultativa).

- (15) Esta informação é colocada à disposição pela AEA e pela SIL dos membros do intercâmbio sob a forma de relatórios e análises a seguir descritos ou mediante acesso informático directo de cada membro em função das suas necessidades próprias.

Dados industriais agregados

- (16) Cada membro pode obter informações relativas às vendas agregadas da indústria com ou sem repartição por escalões de cilindrada ou por sistema de transmissão. Estas informações agregadas podem ser ainda repartidas por áreas geográficas, isto é, o Reino Unido, as regiões do MAFF (Ministério da agricultura, das pescas e da alimentação) (10 regiões), a utilização das terras (aráveis/horticultura — produção animal — aráveis mistas — produção animal mista — pastoreio pouco intensivo — urbanas), condados, áreas de concessionários e sectores postais. Estas informações são ou podem vir a ser colocadas à disposição anual, trimestral, mensal e semanalmente.

A Comissão não objectou em princípio à disponibilidade destes dados industriais agregados, uma vez que estes não indicam as vendas a retalho dos membros individuais do intercâmbio. No entanto, a Comissão levantou objecções ao intercâmbio de dados industriais agregados na medida em que, no que respeita a áreas geográficas específicas, a repartição por produto ou períodos de tempo, os relatórios apresentados pelo SIL incluam menos de 10 tractores vendidos em cada uma destas repartições específicas por território, produto ou período de tempo. Abaixo deste número mínimo de vendas totais, há um elevado risco de os dados agregados permitirem, directa ou indirectamente, a identificação do volume de vendas exacto dos concorrentes individuais.

Dados referentes às vendas de concorrentes individuais

- (17) Para além dos dados agregados sobre as vendas industriais supracitados, cada membro pode obter informações referentes ao volume de vendas a retalho e às quotas de mercado de cada membro individual do intercâmbio, com repartições pormenorizadas por modelo, por escalão de produto (escalação de cilindrada e transmissão), por área geográfica (incluindo, condados, áreas de concessionários e sectores postais) e por períodos anuais, trimestrais, mensais e diários.
- (18) Os dados trocados entre os membros através da AEA e do SIL veiculam a respeito de cada membro as seguintes informações :
- o número exacto de vendas a retalho e as quotas de mercado de cada membro e de cada concorrente no mercado do Reino Unido à escala nacional, regional, de condado, de áreas de concessionário e de sector postal : estes dados permitem comparar a penetração e os resultados no mercado de cada fornecedor até à escala geográfica mais reduzida ; é possível comparar os resultados não apenas dos produtores mas também dos seus concessionários nos respectivos territórios,
 - o volume exacto das vendas a retalho e as quotas de mercado exactas de cada modelo

específico vendido por cada membro : estes dados permitem comparar os resultados de cada membro concorrente em relação a modelos específicos ; procede-se igualmente à comparação ao nível das zonas geográficas que podem ser determinadas por cada membro,

- o volume exacto das vendas a retalho e as quotas de mercado de escalões de cilindrada específicos de cada membro : estes dados permitem comparar os resultados e a penetração do mercado de cada membro concorrente em faixas específicas de cilindradas que consistem normalmente em categorias de intervalos de 10 cavalos ; procede-se igualmente a repartições por sistemas de transmissão (duas rodas/quatro rodas/articulado),
 - as vendas a retalho diárias e mensais e as quotas de mercado do Reino Unido a nível de cada membro : estes dados permitem comparar os resultados mais actualizados das vendas mais recentes de cada fornecedor participante no mercado do Reino Unido e a sua avaliação durante o mês em curso.
- (19) As informações acima referidas são colocadas à disposição por períodos de tempo repartidos numa base anual (ano civil, exercício fiscal, último período de 12 meses), trimestral e mensal e, no que respeita à totalidade das vendas a retalho no Reino Unido, os dados encontram-se mesmo disponíveis numa base diária. Estas informações permitem pois a cada membro acompanhar os resultados das vendas e a penetração de mercado de cada concorrente numa base anual, trimestral, mensal e diária no que se refere a todos os produtos, a produtos específicos e no âmbito de áreas geográficas mais reduzidas.
- (20) Além disso, os membros comunicam aos seus concessionários todas estas informações de mercado individualizadas no que respeita ao território de cada concessionário e informações sobre as unidades vendidas e a quota de mercado de cada membro à escala nacional. Deste modo, são trocadas informações delicadas do ponto de vista comercial não apenas entre os construtores de tractores, como são colocadas igualmente à disposição dos retalhistas no mercado. Esta diligência permite uma transparência total entre os concorrentes a nível da produção e a nível da comercialização no âmbito de cada zona concessionada.
- (21) Finalmente, o intercâmbio transmite a cada membro dados agregados sobre as vendas a retalho e as quotas de mercado de elementos que não são seus membros (designados « outros » com aproximadamente 12 % do mercado do Reino Unido). As vendas dos elementos individuais que não são membros não são referidas, mas os membros de intercâmbio têm contudo acesso, através das informações actualizadas, à evolução das partes de mercado dos « outros » — estes dados cobrem os mesmos períodos que as informações indicativas (anuais, trimestrais, mensais e diários).

- (22) Tal como consta dos vários documentos abaixo referidos, os membros do intercâmbio classificam as informações trocadas entre si por intermédio da AEA e da SIL como informações confidenciais delicadas, na medida em que referem as vendas a retalho exactas de cada membro, e consideram que estas informações apenas são trocadas numa base mútua e recíproca :
- orientação de política geral traçada pela AEA em 12 de Janeiro de 1979 ; « Dado que é intenção da associação respeitar os interesses das empresas, não se procederá a qualquer análise susceptível de identificar o produto específico de empresa sem uma autorização prévia directa dessa empresa ... Além disso, as empresas dispõem da possibilidade de, através da associação, aprofundarem a análise das suas próprias informações numa base de grupo. As informações relativas aos membros deste grupo seriam analisadas nos termos de requisitos específicos numa base mútua e recíproca. Os membros deste grupo não poderiam nunca obter o acesso a informações pormenorizadas (marca ou modelo) tanto directamente como por dedução, no que se refere a empresas que não fazem parte do grupo » ,
 - notas relativas ao Intercâmbio de Registo de Tractores Agrícolas do Reino Unido elaboradas pela AEA em 12 de Janeiro de 1979 ; « o gabinete informático analisa então os impressos destas empresas, que foram introduzidos no sistema, segundo as instruções das empresas. As informações que são consideradas confidenciais (isto é, marca e modelo) apenas estão, pois, disponíveis no que se refere aos veículos que foram fornecidos por empresas que participam no intercâmbio ... Os membros não recebem informações de carácter confidencial relativas a empresas que não façam parte do grupo » ,
 - actas de uma reunião do intercâmbio de 8 de Novembro de 1979, em que os membros classificaram as informações trocadas entre si em duas categorias : as informações melindrosas e as que o não são. Os registos totais por grupos de cilindrada sem indicação de construtores ou modelos são consideradas como não constituindo informações melindrosas, no caso de se referirem ao território do Reino Unido ou a uma região MAFF numa base anual ou trimestral. Em contrapartida, as informações que indicam os construtores ou modelos são consideradas melindrosas, devendo apenas ser trocadas numa base confidencial e recíproca,
 - actas de uma reunião do intercâmbio de 24 de Junho de 1980, em que é declarado a respeito da transmissão de informações aos concessionários : « O intercâmbio admitiu a necessidade de chamar a atenção dos concessionários para o facto de as informações de registo pormenorizadas apenas serem colocadas à disposição como resultado de uma estreita cooperação entre construtores. Qualquer abuso poderia resultar numa ameaça aos acordos, devendo pois as informações ser tratadas confidencialmente. » ,
 - actas de uma reunião do intercâmbio de 28 de Outubro de 1980 : « a Deutz foi igualmente informada de que o intercâmbio se baseava totalmente num princípio de troca recíproca de informações ... » ,
 - carta da Massey Ferguson a todos os comerciantes do Reino Unido de 30 de Abril de 1981 : « Obtivemos as informações através de um intercâmbio mútuo e confidencial de dados entre os construtores participantes. Um participante tem direito a retirar-se, no caso, por exemplo, de a confidencialidade não ser mantida. Os dados são onerosos, devido às despesas inerentes ao seu tratamento e a sua circulação está limitada aos produtores que remuneram o serviço ... solicitamos-lhes, pois, que continuem a tratar os vossos próprios dados territoriais e quaisquer dados totais do Reino Unido a que tenham acesso com o máximo de sigilo. » ,
 - carta da Ford a todos os membros do intercâmbio : « É escusado chamar a vossa atenção para o valor que estas informações estatísticas representam para nós. São completamente confidenciais, sendo obtidas apenas numa base de confiança mútua entre todos os construtores participantes no que respeita à sua confidencialidade. » ,
 - carta da International Harvester aos seus concessionários de 22 de Abril de 1981 : « ... Estes dados são divulgados numa base estritamente confidencial, sendo utilizados apenas no âmbito da estrutura organizativa da International Harvester. Quaisquer impressos que patenteiem dados relativos a unidades e quotas de mercado devem ser considerados documentos sigilosos, devendo ser tratados em conformidade. A sua divulgação à imprensa ou a qualquer outra fonte poderia conduzir ao colapso do sistema, que é vantajoso tanto para si como para nós. » ,
 - actas de uma reunião do Intercâmbio de Registo de Tractores Agrícolas do Reino Unido de 20 de Abril de 1983 : fica registado que o presidente da reunião se opõe à divulgação de dados relativos à marca, nomeadamente pelas seguintes razões :

- « Recentemente assistiu-se a uma guerra estatística no domínio do comércio automóvel. A publicação das quotas de mercado traduzir-se-á pelo reforço de uma situação deste tipo e o intercâmbio apenas pode sobreviver enquanto se mantiverem relações de amizade entre os participantes. »,
- « O intercâmbio baseia-se, e ainda deve a sua existência, à ideia de que, nomeadamente, a MF (Massey Ferguson) e a IH (International Harvester que passou a ser controlada pela Case a partir de 1985) trocaram os seus registos/dados. O intercâmbio pode ser considerado como um conceito de decisões de permuta »,
- carta da AEA à União Nacional dos Agricultores (National Farmer's Union) de 27 de Maio de 1983: « No que diz respeito a informações mais pormenorizadas surge-nos uma dificuldade que nos parece insuperável. As estatísticas comerciais são-nos apresentadas numa base confidencial e não temos liberdade para as divulgar a ninguém sem consentimento de todos os participantes. ».
- (23) Os membros debateram a possibilidade de comunicar os dados de mercado à imprensa mas até Abril de 1987 apenas foram publicados dados agregados relativos à indústria no que respeita às regiões do Reino Unido e do MAFF. De Abril de 1987 a Outubro de 1988 quando os membros decidiram suspender o funcionamento do intercâmbio na sequência do início do processo pela Comissão, publicaram dados que referiam as quotas de mercado de membros individuais em relação a valores globais relativos ao Reino Unido numa base anual e trimestral num prazo de três meses. Todas as outras informações colocadas à disposição dos membros mantêm-se confidenciais para os membros participantes.
- Dados relativos às vendas dos concessionários da própria empresa**
- (24) Para além dos dados que referem as vendas de outros concorrentes, a AEA e a SIL prestam individualmente a cada construtor as informações relativas a vendas efectuadas pelos seus próprios concessionários.
- (25) Estas informações sobre as vendas do próprio concessionário são extraídas igualmente do sistema de registo V55. Os impressos V55 permitem que o destino de cada tractor seja reconstituído através de uma simples comparação entrega/registo. Os impressos V55 contêm relativamente a cada tractor registado informações sobre o número de série/número de *chassis*, o concessionário inicial, o agente de venda (se for diferente do primeiro) e o código postal de cinco dígitos do comprador final.
- (26) Existem basicamente duas versões dos impressos V55: os impressos V55/1-4 pré-preenchidos que devem ser utilizados pelos concessionários para o registo de todos os novos tractores que lhes são entregues pelos seus fornecedores no Reino Unido e o impresso V55/5 que deve ser preenchido pelos importadores independentes para o registo de novos tractores importados no Reino Unido.
- Os impressos de registo V55/1-4 são analisados pelo SIL no sentido de, a pedido, poder prestar a cada construtor individual os seguintes dados sobre as vendas da rede do seu próprio concessionário:
- análise das tendências do mercado: a comparação das vendas da empresa com o total das vendas da indústria a nível nacional, da região MAFF, do condado, da área do concessionário e do sector do código postal com repartições por produto (grupos de cilindrada) numa base mensal; a nível da área do concessionário e do sector do código postal estas análises mensais de tendência do mercado podem respeitar a montantes de tal modo reduzidos de vendas de produtos específicos que a identificação das vendas pelos concorrentes nestas pequenas áreas geográficas não é de excluir,
 - análise das importações efectuadas pelos distribuidores: esta análise identifica o número de tractores importados pelos próprios concessionários numa determinada área de distribuição e compara estas importações com as vendas efectuadas pelo concessionário nacional no âmbito da sua própria área de distribuição,
 - análise das exportações efectuadas pelo concessionário: esta análise indica o número de tractores exportados por um determinado concessionário para outras áreas de distribuição e procede à comparação destas exportações com as vendas nacionais do concessionário no âmbito da sua própria área de distribuição,
 - análise das vendas dos concessionários: esta análise permite aos produtores identificarem as vendas dos concessionários num sector de código postal específico e comparar as suas vendas respectivas com as vendas deste sector industrial nesse mesmo sector de código postal.
- (27) Finalmente, até 1 de Setembro de 1988, os impressos de registo V55/5 utilizados na importação de novos tractores no Reino Unido foram entregues pelo SIL aos construtores individuais. Estes documentos permitem aos produtores identificar o importador, o número de série do tractor importado e o modelo, podendo com estas informações detectar a origem do tractor importado, isto é, o concessionário noutros países da CEE, no caso de as importações serem provenientes da CEE. Os documentos V55/5 permitem pois aos construtores identificar a fonte dos tractores importados paralelamente no mercado do Reino Unido. O SIL suspendeu o envio dos impressos V55/5 aos produtores individuais em 1 de Setembro de 1988.

- (28) O SIL descreveu o sistema num *fax* dirigido à John Deere em 1984: «A nossa base de dados apura todos os tractores registados para circular em nas estradas do Reino Unido, isto é, 98 % acima de 30 CV independentemente da fonte abastecimento. Para as empresas do nosso intercâmbio, também armazenamos dados sobre o retalhista que vendeu efectivamente a unidade e devolvemos a cada empresa os documentos de registo de base. Deste modo no caso de uma unidade JD (John Deere) ser importada por um distribuidor da CEE, a JD UK teria uma ideia da documentação referente ao tractor — número de série etc.»
- (29) A Massey Ferguson descreveu o sistema num memorando de 4 de Maio de 1981: «A partir deste sistema é-nos possível localizar e verificar os dados de registo de todos os tractores MF (Massey Ferguson) e de alguns outros produtos expedidos pela MF (UK) Ltd para distribuidores do Reino Unido. Dispomos igualmente de uma noção clara dos dados de registo das unidades expedidas há algum tempo e do primeiro registo das unidades expedidas mais recentemente. Do maior interesse relativamente à actividade de importação cinzenta recente, teremos uma percepção de todos os registos de impressos V55/5 de produtos MF e dos números de série.»
- (30) Um determinado número de documentos descobertos durante um inquérito comprova o facto de alguns dos membros terem utilizado efectivamente os impressos V55/5 recebidos do SIL para estabelecer a origem das importações paralelas e para suspender estas importações provenientes de outros países da CEE. Os documentos em questão são os constantes do anexo 3 da comunicação de acusações da Comissão e os enviados às partes após a audição oral através de uma comunicação da Comissão de 22 de Maio de 1989 (documentos nºs 1, 5 a 8, 16 e 28 a 48).

Suspensão do intercâmbio

- (31) Em 24 de Novembro de 1988, as partes decidiram suspender o funcionamento do intercâmbio, na sequência da comunicação de acusações da Comissão de 11 de Novembro de 1988. O importador de tractores Deutz, a Watveare, abandonou o intercâmbio em Dezembro de 1988.
- (32) Após a audição oral, a Comissão informou as partes por carta de 25 de Outubro de 1989 da sua posição. Esta, tal como ultimada em 28 de Novembro de 1989, foi aceite em princípio pelas duas partes — a Watveare e Case.
- (33) Em 12 de Março de 1990, cinco membros, a saber, a Ford, a Fiat, a John Deere, a Renault e a Massey Ferguson notificaram uma versão alterada do intercâmbio, que intitularam «Sistema de Dados de Registo de Tractores do Reino Unido» «UK Tractor Registration Data System». Em 9 de Julho

de 1990, a Massey Ferguson informou a Comissão de que aceitava igualmente a posição da Comissão de 28 de Novembro de 1989 e, por conseguinte, retirava o seu pedido de certificado negativo e/ou isenção apresentado em 12 de Março de 1990.

As quatro, agora três, restantes partes notificaram um sistema de intercâmbio de informações que não foi posto em execução. Esta nova notificação reduz em certa medida as informações colocadas à disposição dos membros, mas continua a prestar nomeadamente informações referentes às vendas e às quotas de mercado dos membros em relação a períodos inferiores a um ano, isto é, informações mensais à escala nacional, das regiões MAFF, da utilização de terrenos, de condado, da área de distribuição e do sector de código postal, incluindo repartições por modelo. A versão alterada do intercâmbio presta igualmente a cada parte pormenores relativos ao número de *châssis* e à data de registo dos tractores que esta parte vendeu. Os pormenores da versão alterada do intercâmbio constam do apêndice 2 da nova notificação.

II. APRECIACÃO JURÍDICA

A. Apreciação jurídica nos termos do nº 1 do artigo 85º do Tratado CEE do intercâmbio antes da notificação e tal como notificado em 4 de Janeiro de 1988

- (34) A AEA e os oito, agora sete, membros do intercâmbio são (!) partes num acordo na acepção do nº 1 do artigo 85º do Tratado CEE. As partes celebraram um acordo sobre um sistema comum de organização dos territórios dos concessionários (ver ponto 6 supra) e a AEA só pode transmitir as informações referentes às vendas de cada membro na base de uma autorização mútua e recíproca de cada membro. Este acordo foi formalizado com a notificação de um acordo relativo ao intercâmbio de informações pela AEA em Janeiro de 1988. No que se refere à transmissão de informações relativas às vendas a retalho dos concessionários próprios a cada membro individual, esta transmissão baseia-se igualmente num acordo entre cada um dos membros e a AEA e o SIL. Todos estes dados são prestados pela AEA e pelo SIL mediante o pagamento de uma remuneração.

O papel desempenhado pelo SIL é o de um gabinete informático, que presta assistência à AEA e a oito membros do intercâmbio mediante o pagamento de uma remuneração. A responsabilidade do intercâmbio recai, contudo, sobretudo sobre a AEA e os membros do intercâmbio. Por conseguinte, a Comissão não considera necessário continuar a incluir o SIL no presente processo.

(!) A utilização deste tempo verbal deve-se ao facto de a notificação de 4 de Janeiro de 1988 não ter sido retirada à luz da notificação alterada de 12 de Março de 1990.

Dados referentes às vendas de concorrentes individuais

(35) No que se refere à parte do intercâmbio relativa às vendas dos membros individuais, a Comissão toma em consideração o seguinte :

— uma estrutura do mercado : que se caracteriza por uma elevada concentração : quatro empresas com cerca de 80 % do mercado, sete empresas com 87 a 88 % do mercado, uma concentração ainda mais elevada no que respeita a áreas geográficas mais reduzidas ou a repartições por produto, os membros são igualmente fornecedores importantes de outros mercados da CEE e o desnível e a dispersão das quotas de mercado dos elementos que não são membros, que têm no seu conjunto apenas aproximadamente 12 % do mercado — barreiras elevadas à entrada : a necessidade de uma rede de distribuição e de assistência disseminada, o baixo volume e o mercado em estagnação/declínio, a vantagem resultante da lealdade à marca para os fornecedores estabelecidos e os efeitos das informações do intercâmbio — e a ausência de importações significativas de fora da CEE no que respeita aos tractores agrícolas de potência superior a 30 CV,

— a natureza das informações trocadas : isto é, as quantidades exactas de vendas a retalho e as quotas de mercado exactas que constituem segredos comerciais entre concorrentes genuínos num mercado muito concentrado,

— os pormenores das informações trocadas : isto é, repartições pormenorizadas por produto, repartições a nível geográfico reduzido e períodos de tempo inferiores a um ano, isto é, informações melindrosas relativas ao mercado numa base diária, mensal e trimestral no que respeita aos concorrentes,

— o facto de os membros se reunirem periodicamente no âmbito do Comité AEA proporciona uma instância de contacto.

(36) O intercâmbio conduz a restrições de concorrência por duas razões :

a) Impossibilidade de concorrência oculta num mercado caracterizado por uma elevada concentração

(37) O intercâmbio restringe a concorrência na medida em que cria um certo grau de transparência de mercado entre os fornecedores num mercado altamente concentrado, que é susceptível de destruir a concorrência oculta susceptível de existir entre os fornecedores no mercado devido ao risco e à facilidade de exposição das iniciativas concorrenciais independentes. Neste mercado altamente concentrado, a «concorrência oculta» consiste basicamente na incerteza e no sigilo entre os fornecedores principais no que respeita às condições de mercado, sem os quais nenhum deles dispõe da

margem de manobra necessária a uma concorrência eficaz.

A incerteza e o sigilo entre os fornecedores constitui um elemento vital da concorrência neste tipo de mercado. Efectivamente, a concorrência activa nestas condições de mercado só é possível se cada concorrente puder manter as suas iniciativas secretas ou mesmo induzir os seus rivais em erro.

No entanto, este raciocínio não negligencia de maneira nenhuma os benefícios concorrenciais positivos decorrentes da transparência de um mercado competitivo caracterizado por um elevado número de compradores e vendedores. No caso de um grau de concentração diminuto, a transparência de mercado pode intensificar a concorrência na medida em que os consumidores podem fazer a sua escolha com pleno conhecimento de causa da oferta. É de acentuar que o mercado de tractores do Reino Unido não é nem um mercado caracterizado por um reduzido nível de concentração nem a transparência em questão serve de modo algum os interesses dos consumidores ou os beneficia. Pelo contrário, a grande transparência do mercado entre os fornecedores no mercado de tractores do Reino Unido, proporcionada pelo intercâmbio, retira o efeito surpresa das iniciativas dos concorrentes, de que decorrem reacções mais rápidas, que se traduz numa diminuição das vantagens temporárias originadas. Uma vez que todas as iniciativas concorrenciais podem ser imediatamente detectadas através de um aumento das vendas, as consequências são que no caso de uma redução de preços ou de quaisquer outros incentivos promocionais por parte de uma empresa, a outra reage imediatamente, eliminando qualquer vantagem de que pudesse auferir a empresa que tomou a iniciativa. Este efeito de neutralização e de consequente estabilização das posições de mercado dos oligopolistas é neste caso susceptível de se verificar, uma vez que não são exercidas pressões concorrenciais externas sobre os membros do intercâmbio, salvo importações paralelas que são também controladas, tal como referido anteriormente.

(38) O mercado dos tractores do Reino Unido é manifestamente um mercado muito concentrado em que a concorrência já se encontra enfraquecida pelo facto de :

— quatro empresas dominarem o mercado com uma quota de mercado conjunta de cerca de 80 %,

— estas quatro empresas terem criado um intercâmbio de informações com quatro, agora três outros fornecedores bastante conhecidos susceptíveis de disputarem a sua posição de mercado, tendo sido criadas artificialmente as condições de um oligopólio estreito entre os oito, agora sete, concorrentes melhor estabelecidos nesse mercado, comunicando-lhes informações sobre quaisquer mudanças nos volumes e quotas de mercado a nível da produção e da comercialização,

- estes oito, agora sete, fornecedores operam em todos os outros mercados da CEE e conhecem há muito o tipo de comércio e produtos de que o mercado do Reino Unido dispõe; em especial, não há qualquer dificuldade em conhecer os preços praticados por cada membro, dado que neste sector industrial há tabelas de preços bastando uma simples chamada telefónica para se inteirarem exhaustivamente do nível geral de descontos aplicado por cada rede de distribuição do produtor; estas informações estão igualmente à disposição dos clientes que informam os concessionários dos preços dos concorrentes num determinado território,
 - o mercado está protegido da concorrência proveniente de fora do Reino Unido pelo facto de existirem barreiras elevadas à entrada e de se verificarem apenas importações insignificantes de fora da Comunidade.
- (39) Além disso, a procura é muito dispersa. Há numerosos compradores, dos quais a maioria não tem possibilidade de comprar tractores noutros Estados-membros (dificuldades de transporte, formalidades de importação, registo, assistência, sistema de troca, etc.). Deste modo, a possibilidade de transferência da procura neste mercado é muito baixa, o que amortece a pressão concorrencial do lado da procura relativamente ao número limitado de fornecedores estabelecidos no Reino Unido, reforçando assim o seu poder económico neste mercado.
- (40) Por conseguinte, os únicos dados de mercado muito difíceis de obter no Reino Unido, mas muito importantes, são o volume exacto de vendas de cada produtor/concessionário a fim de poder detectar instantaneamente alterações a nível dos volumes de vendas e das quotas de mercado de cada membro do oligopólio e de cada concessionário a nível das áreas de distribuição. Este conhecimento do mercado permite a cada membro e a cada concessionário reagir imediatamente, neutralizando assim quaisquer iniciativas eventualmente tomadas por um dos membros/concessionários do oligopólio no sentido de aumentar as suas vendas (ver ponto 37 supra). No entanto, o resultado na prática é que se verificam poucas iniciativas, precisamente porque cada fornecedor está completamente ao corrente da posição de cada um dos outros e, graças à transparência resultante do sistema, qualquer iniciativa da sua parte pode ser detectada de imediato pelos outros.
- (41) As informações muito pormenorizadas do mercado em relação ao produto e em termos geográficos a nível das vendas a retalho (ver pontos 17 a 23 supra) proporciona a cada produtor e concessionário um conhecimento do mercado fidedigno (100 % de cobertura e 100 % de fiabilidade) que se encontra à disposição numa base instantânea ou muito rápida (diária, mensal ou trimestral), permitindo-lhes:
- estabelecer fielmente as posições e resultados de mercado dos seus rivais e inteirar-se de forma permanente de quaisquer alterações destas posições de mercado,
 - intersectar de imediato qualquer aumento das vendas a retalho de um rival, verificar o território no qual se verifica este aumento, detectar os modelos que favorecem um aumento deste género e, finalmente, inteirar-se em que medida quaisquer preços ou outras estratégias de comercialização dos rivais são coroadas de êxito,
 - limitar o mais possível a concorrência de preços, permitindo aos fornecedores e concessionários reagir a quaisquer reduções de preços ou outras estratégias de mercados, limitando selectivamente a sua reacção ao estrito mínimo necessário em termos do produto e do território, com a certeza de acertar no alvo procurado,
 - reagir mais rapidamente se as posições de mercado começarem a mudar.
- (42) O intercâmbio contribui ainda para defender mais eficazmente as posições de mercado das empresas estabelecidas e dos concessionários com quotas de mercado consideráveis (isto é, as quatro maiores empresas que detêm cerca de 80 % do mercado do Reino Unido) do que poderiam fazer sem as informações pormenorizadas sobre as vendas a retalho dos seus concorrentes a quaisquer alterações das mesmas. Através da sua cobertura de mercado e volume de vendas mais amplos, estas empresas e concessionários desfrutam já da vantagem de um conhecimento de mercado mais profundo, que é reforçado pelo facto de poderem reagir mais eficazmente a qualquer aumento das vendas por parte dos concorrentes mais pequenos. Este dado é confirmado pelo facto de, durante a sua participação no intercâmbio, os quatro principais fornecedores terem mantido a sua quota de mercado conjunta, face aos outros membros do intercâmbio, no mercado do Reino Unido.
- (43) Na ausência do intercâmbio, as empresas teriam de concorrer num mercado com uma certa margem de incerteza quanto ao lugar, ao nível e aos meios exactos de combate dos concorrentes. Esta incerteza constitui um risco concorrencial normal, dele resultando uma concorrência mais forte dado que a reacção e redução dos preços não se pode reduzir ao mínimo absoluto necessário para defender uma posição estabelecida. A incerteza conduziria as empresas a uma concorrência mais acesa, o que não acontece com o conhecimento exacto da resposta adequada a dar para se alinhar pelas condições oferecidas pelos concorrentes. Teriam de exceder esta reacção mínima necessária, praticando nomeadamente descontos mais favoráveis para movimentar as suas reservas ou propondo descontos relativamente a mais produtos e a mais territórios. O intercâmbio reduz a margem de incerteza ao revelar as acções e reacções de todos os concorrentes participantes que representam 87%/88 % do mercado do Reino Unido. Por conseguinte, resulta necessariamente do intercâmbio um obstáculo à concorrência oculta.

b) Reforço das barreiras à entrada em relação aos não membros

- (44) O intercâmbio não só reduz a concorrência entre os membros do intercâmbio e respectivos concessionários, como restringe a concorrência entre os membros de intercâmbio e aqueles que o não são, mesmo se o intercâmbio admite em princípio a qualquer construtor ou importador obter informações do intercâmbio.
- (45) No caso de um fornecedor optar por não se tornar membro do intercâmbio, fica desfavorecido por não dispor de informações pormenorizadas e fidedignas relativas à situação de mercado dos outros fornecedores e que se encontram, à disposição dos membros do intercâmbio. O conhecimento aprofundado das modalidades de venda de tractores do mercado do Reino Unido reforça a capacidade de defesa das posições dos membros face àqueles que o não são.
- (46) No caso de o fornecedor optar por se tornar membro do intercâmbio, é obrigado a revelar as suas vendas a retalho exactas por produto e por cada pequena parcela geográfica, permitindo assim aos fornecedores estabelecidos com quotas de mercado consideráveis e redes de distribuição extensas ficarem ao corrente da existência de novas entradas no mercado e detectarem instantaneamente a penetração de quaisquer novos membros. Estas informações de mercado sobre quaisquer novos membros permitirão aos fornecedores estabelecidos defender as suas posições adquiridas mediante a tomada de iniciativas seleccionadas destinadas a controlar o novo membro.
- (47) Em consequência, para um pequeno fornecedor não é nem vantajoso tornar-se membro do intercâmbio nem ficar fora dele. Em ambos os casos, o intercâmbio favorece os grandes fornecedores que nele já participam. A presença de pequenos fornecedores no intercâmbio demonstra efectivamente que estes fornecedores não foram capazes de contestar a posição dos quatro maiores fornecedores, isto é, a Ford, a Case, a Massey Ferguson e a John Deere e que a expansão do mercado apenas é possível através de aquisição — de que é exemplo a recente aquisição da Ford pela Fiat. A presença dos quatro pequenos fornecedores só pode pois explicar-se pelo facto de o intercâmbio do Reino Unido fazer parte de uma rede de intercâmbios similares noutros países da CEE e de os outros fornecedores participarem em vários intercâmbios numa base recíproca. Estes outros intercâmbios estão actualmente a ser objecto de investigação.
- (48) Deste modo, o intercâmbio permite aos seus membros impedir efectivamente as novas entradas e conter a expansão de outros fornecedores que não sejam membros do intercâmbio no mercado do Reino Unido. Esta situação constitui uma restrição grave ao desenvolvimento de uma concorrência acrescida num mercado muito concentrado, que se caracteriza já por barreiras elevadas à entrada, que permitem aos membros do intercâmbio maximizar

conjuntamente os lucros em detrimento dos agricultores. Esta restrição afecta em especial os pequenos fornecedores de outros países da CEE que não poderão penetrar no mercado do Reino Unido se quiserem vender ou aumentar as suas vendas neste mercado.

c) Principais argumentos apresentados pelas partes

- (49) As partes alegaram que as informações do intercâmbio se baseiam no registo de dados colocados à disposição do sector industrial em causa pelo Ministério dos Transportes do Reino Unido e que estes dados não constituem segredo comercial. Este argumento não pode ser aceite.

Em primeiro lugar, o intercâmbio não dispõe de meras estimativas mas de informações fidedignas exaustivas relativas às quantidades vendidas e às quotas de mercado de cada membro participante e respectivos concessionários. Estas informações são normalmente consideradas segredos comerciais que lhe conferem vantagens concorrenciais legítimas, não devendo por isso ser revelados ou partilhados pelos concorrentes (ver acórdão proferido pelo Tribunal de Justiça no processo nº 236/81, *Celanese Chemical Company Inc.* (1); processo nº T-30/89, *Hilti* (2); Sétimo Relatório sobre a Política de Concorrência, capítulo I, nº 2, pontos 5-8; decisões da Comissão: 87/1/CEE — *Fatty Acids* (3), 77/592/CEE — *Cobelpa/VNP* (4), 79/90/CEE — *White Lead* (5)). Contrariamente aos preços ou a outras comissões comerciais que podem ser comunicadas por telefone ou por relatos dos clientes, as quantidades exactas vendidas e as quotas de mercado são informações mais difíceis de obter e constituem o único indicador fidedigno das condições comerciais de um mercado e da sua evolução.

Em segundo lugar, as partes prestaram elas próprias informações que revelam as quantidades exactas vendidas e as quotas de mercado de concorrentes individuais como sendo melindrosas e confidenciais, podendo apenas ser partilhadas numa base mútua e recíproca e com um acordo expresso das empresas cujos dados são revelados (ver ponto 22).

Em terceiro lugar, mesmo que os dados de registo do Ministério dos Transportes do Reino Unido fossem acessíveis aos construtores numa base individual, não poderiam ser explorados na mesma medida em que o são no intercâmbio. O intercâmbio proporciona repartições pormenorizadas por produto, área geográfica e período de tempo respeitantes às vendas a retalho e às quotas de mercado de todos os membros o que permite aos produtores acompanhar de forma instantânea e permanente a evolução da posição de mercado de cada membro.

(1) *Colectânea da Jurisprudência do Tribunal* 1982, p. 1183.

(2) *Colectânea da Jurisprudência do Tribunal* 1990 II, p. 163.

(3) JO nº L 3 de 6. 1. 1987, p. 17.

(4) JO nº L 242 de 21. 9. 1977, p. 10.

(5) JO nº L 21 de 30. 1. 1979, p. 16.

Além disso, os membros acordaram, todos eles, em organizar as suas respectivas áreas de distribuição na base das áreas de código postal de cinco dígitos, o que constitui um requisito prévio a qualquer comparação das informações completas e pormenorizadas relativas aos membros individuais e aos seus concessionários. Além disso, no que se refere aos tractores vendidos mas não registados, os concessionários comprometeram-se a entregar os impressos V55 preenchidos ao construtor que os envia ao SIL para serem processados. Deste modo, mesmo que os registos fossem acessíveis numa base individual, não podem ser explorados sem o acordo do intercâmbio.

Por último, o facto de um departamento governamental colocar à disposição dados de registo industriais de que constam as vendas de concorrentes individuais num determinado mercado em contraste com os dados agregados que não referem empresas individuais, não impede a aplicação do artigo 85º do Tratado CEE à actuação das empresas em questão. Significa que as autoridades públicas também podem em determinadas circunstâncias ser alvo de uma alegação de violação, neste caso do artigo 5º do Tratado CEE, uma vez que decorre do conjunto das disposições do artigo 85º, da alínea f) do artigo 3º e do segundo parágrafo do artigo 5º do Tratado CEE que as disposições da legislação nacional ou as práticas administrativas nacionais não podem afectar desfavoravelmente a plena aplicação das regras da concorrência da Comunidade (ver acórdão 45/85 do Tribunal de Justiça proferido no processo «Verband der Sachversicherer»⁽¹⁾ fundamento nº 20).

- (50) As partes invocaram ainda que as informações apenas dizem respeito a transacções passadas em contraste com os planos de acção para o futuro. Por conseguinte, do seu ponto de vista, as informações trocadas pertencem ao passado, não se repercutindo na concorrência no mercado em causa. Este argumento também não pode ser aceite.

Num mercado em que a procura é estável ou tende a declinar como é o caso do mercado dos tractores agrícolas do Reino Unido, as previsões da actuação futura dos concorrentes podem ser determinadas em grande medida com base nas transacções passadas. O conjunto de efeitos restritivos do intercâmbio supracitado depende do acompanhamento do comportamento e dos resultados dos concorrentes no passado. Quanto mais fidedignas e recentes forem as informações relativas às quantidades vendidas e às quotas de mercado, maior impacte terão no comportamento futuro das

empresas no mercado (ver igualmente o acórdão 172/80 do Tribunal de Justiça proferido no processo «Züchner»⁽²⁾, fundamento nº 21).

No entanto, a Comissão aceita que a partir de um determinado período as informações de mercado relativas a transacções passadas pertencem verdadeiramente ao passado, deixando de ter quaisquer repercussões efectivas no comportamento futuro. No caso em apreço, a Comissão considera que um intercâmbio anual dos dados referentes ao volume de vendas por períodos de um ano dos concorrentes individuais à escala do Reino Unido, das regiões MAFF e em função da utilização da terra e com uma repartição por modelo podem ser aceites a título de dados comerciais sem efeitos de distorção notórios sobre a concorrência entre os produtores ou entre os concessionários que operam no mercado de tractores do Reino Unido.

- (51) As partes alegaram igualmente que a Comissão não tem qualquer prova de restrições efectivas da concorrência resultantes do intercâmbio e que, pelo contrário, uma análise dos comportamentos passados das empresas no mercado do Reino Unido revela mudanças a nível das quotas de mercado que não são compatíveis com os efeitos anticoncorrenciais do intercâmbio evocados pela Comissão na sua comunicação de acusações. Este argumento também não pode ser aceite.

A natureza das informações trocadas e o seu grau de pormenor são tais que são susceptíveis de criar um grau de transparência num mercado muito concentrado protegido da concorrência exterior (elevadas barreiras à entrada, praticamente inexistência de importações extracomunitárias), o que conduz necessariamente a uma redução da concorrência entre os concorrentes que operam neste mercado.

Além disso, devem ser tomados em consideração não apenas os efeitos visíveis imediatos de um acordo mas igualmente os seus efeitos potenciais e o facto de o acordo poder criar uma estrutura susceptível de ser utilizada para fins anticoncorrenciais.

O nº 1 do artigo 85º deve ser interpretado como incluindo os efeitos anticoncorrenciais potenciais, dado que o objectivo desta disposição é a manutenção de uma estrutura concorrencial efectiva na acepção da alínea f) do artigo 3º do Tratado CEE. Este objectivo é particularmente pertinente num mercado muito concentrado em que o intercâmbio de informações cria uma estrutura de transparência, que impede a concorrência oculta e reforça as barreiras à entrada para os elementos que não são seus membros.

⁽¹⁾ Colectânea da Jurisprudência do Tribunal 1987, p. 405.

⁽²⁾ Colectânea da Jurisprudência do Tribunal 1981, p. 2021.

No que se refere às alterações das quotas de mercado, deve ser assinalado em primeiro lugar que as quotas de mercado globais do Reino Unido se mantiveram relativamente estáveis para os participantes do intercâmbio durante o funcionamento deste sistema. Contudo, registaram-se flutuações das quotas de mercado à escala nacional e local. Estas variações não excluem em si um enfraquecimento da concorrência do mercado de tractores do Reino Unido na sequência do intercâmbio de informações. Para restringir a concorrência o intercâmbio não tem de criar uma estabilidade absoluta das quotas de mercado ou até excluir uma concorrência acesa em determinadas áreas. No caso em apreço, o efeito anticoncorrencial do intercâmbio reside no facto de, pelas razões supracitadas, se poder afirmar com uma margem de segurança suficiente que as quotas de mercado e as posições de mercado dos membros seriam diferentes se o intercâmbio não existisse e serão provavelmente diferentes no futuro se o intercâmbio não prosseguir as suas actividades. No entanto, a apresentação de provas de diferenças efectivas é impossível na prática. Neste caso é o contexto económico, a estrutura de mercado e a natureza das informações trocadas que, no seu conjunto, levam à conclusão que é inevitável o enfraquecimento da concorrência na sequência do intercâmbio.

- (52) Finalmente, as partes argumentaram que a natureza heterogénea dos produtos em causa cria uma forte concorrência sem ser a nível dos preços (concorrência qualitativa) no mercado dos tractores, uma vez que cada construtor tenta diferenciar os seus produtos dos seus concorrentes a fim de ganhar a preferência dos consumidores.

Este argumento negligencia o facto de para os agricultores a compra de um tractor representar um investimento financeiro de monta. Nesta medida, na escolha final do agricultor o preço continua a ser um elemento importante, em especial uma vez que todos os tractores dos membros do intercâmbio desempenham, independentemente das suas diferenças, as mesmas funções e são compatíveis com todas as outras alfaias agrícolas que possam ser atreladas a um tractor. A confiança e a lealdade à marca não são, pois, os únicos elementos tomados em consideração pelo agricultor. A concorrência de preços continua a desempenhar um papel importante neste mercado. Isto significa que os produtores e os concessionários têm a possibilidade de enfraquecer a intensidade da concorrência entre si, evitando lutas de preços que diminuiriam as suas margens de lucro. Através do aumento da transparência do mercado muito concentrado e do reforço da coesão entre os principais fornecedores nesse mercado com base em contactos periódicos e secretos, é possível manter um nível de preços geralmente elevado no mercado em causa, apesar das diferenças de preços entre os vários produtos propostos nesse mercado.

Dados relativos às vendas do distribuidor da própria empresa

- (53) O intercâmbio revela igualmente a cada produtor individual as informações pormenorizadas respeitantes às vendas a retalho dos seus próprios concessionários. Esta diligência não é em si condenável desde que estas informações não permitam a identificação das vendas dos concorrentes e desde que estas informações não facilitem a interferência com as actividades retalhistas dos distribuidores ou importadores paralelos.
- (54) No que se refere à possibilidade de identificar as vendas de concorrentes individuais, este risco existe sempre que, em matéria de áreas geográficas, repartições por produto ou períodos de tempo, o número de vendas do sector industrial ascenda a menos de 10 unidades vendidas a nível de qualquer uma destas repartições específicas por território, produto ou período de tempo. Nestes casos, uma comparação entre as vendas no sector industrial e as vendas da própria empresa pode facilitar, quer directamente quer por dedução, o cálculo das vendas exactas efectuadas pelos concorrentes individuais ou pelos concessionários dos concorrentes.
- (55) Quanto à possibilidade de interferência com as actividades retalhistas dos distribuidores ou dos importadores paralelos, o intercâmbio produz potencialmente os seguintes efeitos anticoncorreciais :

— as análises relativas às importações e às exportações do concessionário apresentam por cada área de distribuição o número exacto de vendas efectuado a clientes nessa mesma área tanto pelo concessionário local como por outros distribuidores da mesma rede. Estas análises referem ainda as áreas de distribuição em que o concessionário procede a vendas fora da sua própria área. O intercâmbio indica pois o destino exacto de cada tractor específico e refere as actividades de exportação de cada concessionário nas áreas de outros concessionários no Reino Unido. Este acompanhamento das vendas dos concessionários fora da área que lhes está atribuída permite aos produtores exercerem uma pressão sobre os concessionários que se dedicam, de qualquer forma notória, a actividades de exportação. Decorre da própria natureza destes relatórios a sua utilização abusiva, que frequentemente não pode ser controlada *a posteriori* (o produtor pode, por exemplo, reduzir os fornecimentos a um concessionário que vende demasiados tractores noutras áreas de distribuição). As análises das importações/exportações são, pois, muito susceptíveis de reduzir a concorrência intramarca, o que tem como consequência o facto de os concessionários poderem manter elevadas margens de lucro tanto para si próprios como para os produtores,

— até Setembro de 1988, os membros do intercâmbio também receberam do SIL uma cópia de cada impresso de registo V55, que deu a possibilidade aos produtores de se inteirarem dos tractores importados paralelamente e de remontar à origem destes tractores (ver pontos 27 a 30 supra). Os documentos referidos no ponto 30 supra revelam que as informações comunicadas a cada membro foram utilizadas para suspender as importações paralelas no Reino Unido de tractores de outros países da CEE. O intercâmbio constitui assim um mecanismo que facilitou a interferência com as importações paralelas, que exerceram uma pressão concorrencial sobre a rede de distribuição do Reino Unido.

- (56) No que se refere à restrição das importações paralelas, a presente decisão apenas se refere ao intercâmbio na medida em que este constitui um mecanismo que facilita a interferência com as importações paralelas. A utilização por certos membros do intercâmbio no sentido de suspenderem efectivamente as importações paralelas através deste mecanismo será tratada no âmbito de processos separados.

Efeitos sobre o comércio entre os Estados-membros

- (57) O intercâmbio de informações que identifica pormenorizadamente o volume exacto de vendas a retalho e as quotas de mercado de 88 % dos fornecedores de um mercado nacional, em que participam todos os importadores principais de outros países da CEE, e que impede uma concorrência oculta num mercado muito concentrado e reforça as barreiras à entrada relativamente aos elementos que não são seus membros, é susceptível de afectar substancialmente o comércio entre os Estados-membros, uma vez que o abrandamento da concorrência resultante deste intercâmbio influencia necessariamente o volume das importações no Reino Unido.

As correntes comerciais existentes entre o Reino Unido e o resto do mercado comum são diferentes daquilo que seriam na ausência deste intercâmbio de informações. Além disso, o intercâmbio foi e poderá ser utilizado para obstar às importações paralelas no Reino Unido.

- (58) Os efeitos apreciáveis sobre o comércio entre os Estados-membros são tanto mais prováveis quanto o intercâmbio de informações não se processa entre dois ou três participantes no mercado, mas é um acordo de intercâmbio praticamente a nível de todo o sector industrial, cobrindo cerca de 9/10 de um mercado nacional que é em si um mercado importante no âmbito da CEE. Do mesmo modo, o sistema de informações facilita a interferência com

o comércio paralelo não apenas no que respeita a uma ou duas empresas mas praticamente em relação a todos os fornecedores do mercado do Reino Unido. Finalmente, a possibilidade de interferência com as actividades retalhistas dos concessionários no âmbito do Reino Unido resultantes da utilização abusiva das análises de importações/exportações dos concessionários reduz a concorrência intramarca no mercado do Reino Unido, que representa uma parte substancial do mercado comum. Todos estes efeitos são susceptíveis de conduzir à manutenção dos preços praticados no Reino Unido em relação a tractores agrícolas a um nível supraconcorrencial, enquanto as importações de tractores realizadas por não-membros no mercado do Reino Unido são dificultadas em consequência do maior conhecimento do mercado por parte dos principais fornecedores do Reino Unido.

B. Aplicabilidade do nº 3 do artigo 85º ao intercâmbio antes da notificação e na versão notificada em 4 de Janeiro de 1988

- (59) O Intercâmbio de Registo de Tractores Agrícolas do Reino Unido existe desde 1975 e só foi notificado em 4 de Janeiro de 1988 após vários inquéritos terem revelado a existência e a natureza deste intercâmbio de informações à escala do sector industrial no seu conjunto. As partes geriram assim o intercâmbio durante mais de 12 anos sem notificação à Comissão. As partes não podem invocar o nº 2, ponto 1, do artigo 4º do Regulamento nº 17, dado que o seu intercâmbio respeita também às importações de tractores no Reino Unido.

Dado que o intercâmbio não foi notificado nos termos do nº 1 do artigo 4º do Regulamento nº 17 até 4 de Janeiro de 1988, não é susceptível de beneficiar de uma isenção nos termos do nº 3 do artigo 85º relativamente ao período anterior a esta notificação.

- (60) Na sua notificação de 4 de Janeiro de 1988 e nos documentos posteriormente apresentados, as partes alegaram que utilizavam as informações pormenorizadas referentes às vendas de cada membro no sentido de acelerar o desenvolvimento do produto, melhorar o planeamento de produção e aperfeiçoar o controlo da distribuição. A Comissão sustenta que as desvantagens resultantes das restrições supracitadas da concorrência ultrapassam os benefícios alegados.

Em qualquer caso, as partes não provaram o carácter indispensável das informações referentes aos resultados dos produtores individuais e dos distribuidores individuais no sentido de alcançarem os benefícios alegados. A Comissão é da opinião que estes benefícios podem ser obtidos através de informações da própria empresa e informações agregadas do sector industrial.

- (61) A Comissão não levanta objecções à troca de informações agregadas relativas ao sector industrial com repartições geográficas do Reino Unido, pelas regiões MAFF, em função da utilização da terra, por condado, e até por sector de código postal e com repartições por produto através de grupos de cilindrada ou de sistemas de transmissão, desde que os relatórios contenham sempre um mínimo de 10 tractores vendidos a nível de cada relatório. A Comissão não levanta igualmente objecções à divulgação das informações da própria empresa, excepto no que respeita a determinados relatórios específicos com efeitos manifestamente anticoncorrenciais.

As partes podem assim ter acesso a dados pormenorizados e actualizados do sector industrial e da própria empresa. Além disso, neste mercado específico, a Comissão não levanta objecções ao intercâmbio anual dos dados que refiram o volume de vendas por períodos de um ano e as quotas de mercado dos concorrentes individuais a nível do Reino Unido, das regiões MAFF em função da utilização da terra, com uma repartição por modelos.

Todas estas informações permitem a cada membro detectar todas as tendências e mudanças globais do mercado do lado da procura deste sector industrial e também prever os requisitos de produção, fixar os objectivos de vendas dos seus concessionários, medir as reservas adequadas de tractores de peças sobressalentes. Permite a cada membro avaliar os resultados dos seus produtos e dos seus distribuidores relativamente ao sector industrial no seu conjunto.

- (62) Desde a audição oral no presente caso, três membros do intercâmbio, a Watveare (pela Deutz), a Case e a Massey-Ferguson informaram a Comissão de que estavam dispostos a operar no âmbito de um intercâmbio que se limitasse a um intercâmbio puramente estatístico que não referisse as unidades vendidas e as quotas de mercado dos produtores concorrentes por períodos inferiores a um ano. Esta posição vem ainda confirmar a conclusão da Comissão de que os dados da própria empresa e os dados agregados do sector industrial são suficientes para operar no mercado de tractores agrícolas.
- (63) No que se refere aos dados relativos às vendas dos concessionários da própria empresa, que dão a possibilidade aos produtores de interferir nas actividades a retalho dos concessionários e dos importadores paralelos (análise das importações dos distribuidores e das exportações dos distribuidores/envio de uma cópia dos impressos de registo V55/5 aos produtores), nem os acordos relativos ao intercâmbio destes dados nem as práticas correspondentes são elegíveis para efeitos de uma isenção. É difícil conceber que a partilha destes dados e estas práticas pudessem ser consideradas indispensáveis à consecução de uma melhor produção ou distribuição de tractores. Os resultados de um concessionário podem ser apreciados através do seu número

total de vendas sem indicação do destino exacto de cada tractor específico vendido.

- (64) Em suma, antes de se verificar se o conjunto das quatro condições do nº 3 do artigo 85º está preenchido, a condição do carácter indispensável não se encontra em todo o caso preenchida no que respeita quer aos dados que identificam as vendas de concorrentes individuais quer aos dados das vendas dos concessionários da própria empresa que são susceptíveis de interferir com as actividades retalhistas dos concessionários ou importadores paralelos. Por conseguinte, o intercâmbio notificado não pode beneficiar de uma isenção nos termos do nº 3 do artigo 85º do Tratado CEE.

C. Apreciação jurídica nos termos dos nºs 1 e 3 do artigo 85º do Tratado CEE no que respeita à notificação alterada de 12 de Março de 1990

- (65) A precedente argumentação relativa aos nºs 1 e 3 do artigo 85º aplica-se *mutatis mutandis* à notificação alterada de 12 de Março de 1990. Esta segunda notificação foi apenas apresentada por quatro partes, isto é, a Ford, a Fiat, a John Deere e a Renault, apesar de a Comissão supor que os outros quatro participantes no intercâmbio inicial concordariam seguramente em colaborar futuramente com estas se a notificação alterada fosse susceptível de ser aceite pela Comissão à luz do artigo 85º do Tratado CEE. A notificação alterada vai contudo muito além do que a Comissão considera admissível para o mercado em causa, uma vez que continua nomeadamente a prestar informações referentes a volumes de venda e a quotas de mercado dos membros e dos concessionários por períodos mensais e a apresentar pormenores relativos ao número de *châssis* e à data de registo de cada tractor vendido. Esta última informação permite, à semelhança dos impressos V55/5, a identificação da origem e destino de todos os tractores. No caso de estas informações serem essenciais ao controlo das reclamações de garantia ou de preços especiais (tal como sugerido pelas partes), poderiam limitar-se a casos específicos, não sendo colocadas à disposição no que respeita a todas as vendas de tractores,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO :

Artigo 1º

O Intercâmbio de Registo de Tractores Agrícolas do Reino Unido nos moldes praticados desde Novembro de 1975 e notificados em 4 de Janeiro de 1988, incluindo a sua alteração de 12 de Março de 1990, infringe o nº 1 do artigo 85º do Tratado CEE, na medida em que resulta num intercâmbio de informações relativas às vendas de concorrentes individuais, bem como informações relativas às vendas dos concessionários e das importações de produtos próprios.

Artigo 2º

O Intercâmbio de Registo de Tractores Agrícolas do Reino Unido, tal como notificado em 4 de Janeiro de 1988, incluindo a sua alteração de 12 de Março de 1990, não preenche as condições para beneficiar de uma isenção nos termos do nº 3 do artigo 85º do Tratado CEE, sendo pois indeferido o pedido de isenção.

Artigo 3º

A AEA e os oitos membros de intercâmbio porão termo imediatamente à infracção referida no artigo 1º na medida em que ainda o não tenham feito e abster-se-ão no futuro de participar em qualquer acordo ou prática concertada que possa ter um objecto ou efeito idêntico ou similar.

Artigo 4º

As empresas seguintes são as destinatárias da presente decisão :

1. The Agricultural Engineers Association,
Samuelson House,
Paxton Road,
Orton Centre,
UK-Peterborough,
Cambridgeshire PE2 OLT;
2. Ford New Holland Ltd,
Cranes Farm Road,
UK-Basildon,
Essex SS14 3AD;
3. Massey-Ferguson (United Kingdom) Ltd,
Stareton,
UK-Kenilworth,
Warwickshire CV8 2LJ;
4. J. I. Case Europe Ltd,
PO Box 121,
Wheatley Hall Road,
UK-South Yorkshire DN2 4PN;
5. John Deere Ltd,
Langar,
UK-Nottingham NG13 8HT;
6. Renault Agriculture Ltd,
Shipston House,
Darlingscote Road,
UK-Shipston-on-Stour,
Warwickshire CV36 4D7;
7. Watveare Ltd,
Headquarters Road,
West Wilts Trading Estate,
UK-Westbury,
Wiltshire BA13 4JY;
8. Fiatagri UK Ltd,
Newmarket Road,
UK-Bury St Edmunds,
Suffolk IP33 3YA;
9. Same-Lamborghini (UK) Ltd,
Barby,
UK-Rugby
Warwickshire CV23 8FA.

Feito em Bruxelas, em 17 de Fevereiro de 1992.

Pela Comissão
Leon BRITTAN
Vice-Presidente