

# COMISSÃO

## DECISÃO DA COMISSÃO

de 26 de Novembro de 1997

relativa a um processo de aplicação do artigo 65º do Tratado CECA

(Processo IV/36.069 *Wirtschaftsvereinigung Stahl*)

(Apenas faz fé o texto em língua alemã)

(98/4/CECA)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço e, nomeadamente, o seu artigo 65º,

Tendo em conta a comunicação apresentada em 28 de Maio de 1996 em nome da *Wirtschaftsvereinigung* e de 16 dos seus membros,

Tendo em conta as informações transmitidas à Comissão, nos termos do artigo 47º do Tratado CECA, em 24 de Setembro de 1996,

Tendo em conta as observações escritas apresentadas nos termos do artigo 36º do Tratado CECA, em nome e por conta das partes, em 29 de Abril de 1997 e o facto de as partes terem renunciado formalmente, por carta de 12 de Maio de 1997 ao direito de apresentar observações orais,

Considerando o seguinte:

### I. OS FACTOS

#### A. QUESTÕES PROCESSUAIS

- (1) Em 28 de Maio de 1996, foi formalmente comunicado à Comissão, em nome e por conta da *Wirtschaftsvereinigung Stahl*, associação profissional da siderurgia alemã, e de 16 dos seus membros, um sistema de intercâmbio de informações.

Em 8 de Julho de 1996 foi dirigida à associação um ofício de advertência. Tendo em conta o carácter extremamente sucinto da referida comunicação formal e na sequência de uma reunião realizada com as partes em 31 de Julho, foi-lhes enviado um pedido de informações nos termos do artigo 47º do Tratado CECA. Na sequência da análise da resposta que incluía, nomeadamente, os questionários 2-71,

2-72, 2-73 e 2-74 relativamente às dezasseis empresas em causa e aos quatro últimos anos, a Comissão enviou uma comunicação de objecções às partes em 4 de Março de 1997.

As partes apresentaram as suas observações em 29 de Abril de 1997. Não contestaram de nenhuma forma os factos expostos na comunicação de objecções e seguidamente apresentados, declarando que na sua opinião tais factos não constituem uma infracção às regras de concorrência.

#### B. AS PARTES

- (2) A comunicação formal foi apresentada em nome de 16 produtores siderúrgicos alemães<sup>(1)</sup> e da associação profissional a que pertencem, a *Wirtschaftsvereinigung Stahl*.
- (3) A *Wirtschaftsvereinigung Stahl* (seguidamente designada WV) é uma associação a que pertence a quase totalidade das empresas siderúrgicas alemãs, bem como membros associados belgas e luxemburgueses.

Tem por objecto a defesa dos interesses colectivos dos seus aderentes. As suas funções incluem, nomeadamente, a informação dos seus membros e a sua representação junto das autoridades nacionais e comunitárias.

A WV é membro da Eurofer, uma associação de empresas siderúrgicas comunitárias e de associações nacionais de empresas siderúrgicas comunitárias.

- (4) As 16 empresas comunicantes pertencem a seis grupos distintos, ou seja: Usinor, Cockerill-Sambre, Preussag, Arbed, Thyssen e Krupp.

<sup>(1)</sup> As 16 empresas comunicantes estão identificadas em «negro».

(5) A **AG der Dillinger Hüttenwerke** (seguidamente designada DH), produz aço normal e ligado (excluindo o aço inoxidável) que transforma em produtos planos laminados a quente. A empresa francesa Usinor que, através de filiais, produz produtos em aço de todas as formas e qualidades, detém uma participação de 48,75 % na DH. A Usinor é o segundo produtor de aço a nível comunitário e o quarto a nível mundial. A Usinor controla de forma exclusiva ou em conjunto as seguintes empresas de produção de aço (incluindo produtos acabados):

— em França: Sollac SA, Creusot Loire Industrie, Unimétal, Ascométal, Imphy, Lorfente, Ugine, Ugine Savoie, GTS, Allevard, Fortech e Tecphy,

— na Alemanha: DH e a sua filial Rogesa,

— em Espanha: Sidmed (conjuntamente com a empresa luxemburguesa Arbed), Galmed (conjuntamente com a empresa luxemburguesa Arbed e com a alemã Thyssen Stahl AG),

— em Portugal: Siderurgia Nacional Produtos Planos (conjuntamente com a empresa neerlandesa Hoogovens, oitavo produtor de aço europeu),

— na Itália: Magona (conjuntamente com a empresa italiana Lucchini),

— no Luxemburgo: SA Train à Fil Esch — Schifflange e Sogearail.

A DH é membro da WV e da Eurofer. A Usinor participa na Eurofer através da Fédération Française de l'Acier.

(6) **EKO Stahl GmbH** (seguidamente denominada EKO) produz aço normal e ligado (excluindo o aço inoxidável) que transforma em produtos planos laminados a quente, laminados a frio e revestidos.

A EKO é uma filial da empresa belga Cockerill Sambre que, através de filiais, produz produtos de aço de todas as formas e qualidades. A Cockerill Sambre é o sétimo produtor de aço a nível comunitário e ocupa uma posição muito importante no mercado dos produtos planos. A Cockerill Sambre controla de forma exclusiva ou conjunta as seguintes empresas de produção de aço (incluindo produtos acabados):

— na Bélgica: Cockerill-Sambre, Carlam, Segal (conjuntamente com a empresa neerlandesa Hoogovens e a empresa luxemburguesa Arbed), e Delloye Mathieu,

— na Alemanha: EKO,

— na França: Beautour, PUM e Haironville,

— no Luxemburgo: Galvalange (com a empresa luxemburguesa Arbed).

A Cockerill Sambre participa na Eurofer através do Groupement de la Sidérurgie Belge.

(7) **Krupp Hoesch Stahl AG** <sup>(2)</sup> (seguidamente designada KHS) produz directamente ou através de filiais produtos de aço de todas as formas e qualidades. A KHS é o sexto produtor de aço a nível comunitário. Além da Krupp Thyssen Nirosta e Rasselstein, que são igualmente empresas comunicantes (ver *infra*) e que controla em comum com a Thyssen, a KHS controla as seguintes empresas de produção de aço (incluindo produtos acabados) na Alemanha: **Hoesch Hohenlimburg, Krupp VDM, Krupp Edelstahlprofile, HSP Hoesch Spundwand und Profil.**

A KHS é membro da WV e da Eurofer.

(8) **Krupp Thyssen Nirosta GmbH** (seguidamente designada KTN) produz produtos planos em aço inoxidável. Com uma quota de mercado de cerca de 40 % no que se refere aos produtos planos, a empresa é o mais importante produtor de aço inoxidável da Europa. A KTN controla o único produtor italiano de produtos planos em aço inoxidável, a Acciai Speciali Terni.

(9) **Preussag Stahl AG** (seguidamente designada Preussag) produz, na Alemanha, aço normal e ligado (com excepção de aço inoxidável) que, na sua maioria, é transformado em produtos planos e em vigas.

A Preussag é membro da WV e da Eurofer.

(10) **Stahlwerke Bremen GmbH** (seguidamente designada Stahlwerke Bremen) produz aço normal e ligado (exceptuando o aço inoxidável) que transforma em produtos planos. A Bremen é uma filial da empresa luxemburguesa Arbed que, através de filiais, produz produtos de aço de todas as formas e qualidades. A Arbed é o quarto produtor de aço a nível comunitário. A Arbed controla de forma exclusiva ou conjunta as seguintes empresas de produção de aço (incluindo produtos acabados):

— no Luxemburgo: Profilarbed, Laminoir de Dudelange, Galvalange (conjuntamente com a Cockerill Sambre (ver supra)), Ares, Giebel (conjuntamente com a Ewald Giebel),

— na Alemanha: Stahlwerke Bremen, Bregal (conjuntamente com a empresa finlandesa Rautaruukki e a japonesa Itoh) e Stahlwerke Thüringen,

<sup>(2)</sup> Por decisão de 28 de Julho de 1997, a Comissão autorizou, nos termos do artigo 66º do Tratado CECA, a concentração das actividades da Thyssen Stahl AG e da Krupp Hoesch Stahl AG no sector dos produtos planos de aço de carbono.

— na Bélgica: Sidmar, ALZ (aço inoxidável), Sikel, Segal [conjuntamente com a empresa neerlandesa Hoogovens e a belga Cockerill Sambre (ver *supra*)], Decosteel e Galtec (conjuntamente com a empresa neerlandesa Hoogovens),

— em França: Stul,

— em Espanha: Aceralia.

A Stahlwerke Bremen é membro da WV e da Eurofer. A Arbed participa na Eurofer através do Groupement des Industries Sidérurgiques Luxembourgeoises.

- (11) **Thyssen Stahl AG** <sup>(3)</sup> (seguidamente designada Thyssen) produz directamente ou através de filiais produtos de aço de todas as formas e qualidades. A Thyssen é o quinto produtor de aço a nível comunitário. Para além da KTN (ver *supra*) e da Rasselstein (ver *infra*), que são igualmente partes comunicantes e que controla em conjunto com a KHS, a Thyssen controla de forma exclusiva ou conjunta as seguintes empresas de produção de aço (incluindo produtos acabados):

— na Alemanha: Röhrenwerke Bous (em conjunto com a Mannesmann), **Rasselstein Hoesch GmbH, EBG Bochum, Stahlwerk Oberhausen GmbH, Walzdraht Hochfeld GmbH** <sup>(4)</sup>, **WK Edelstahl Witten Krefeld GmbH**.

— nos Países Baixos: Nedstaal,

— em Espanha: Galmed [em conjunto com a empresa luxemburguesa Arbed e a empresa francesa Usinor (ver *supra*)],

A Thyssen é membro da WV e da Eurofer.

#### C. O ACORDO FORMALMENTE COMUNICADO

- (12) O acordo comunicado é um acordo de intercâmbio de informações. Segundo as partes, o acordo é informal (*formlose Vereinbarung*). A participação das empresas é livre.

##### 1. Natureza das informações

- (13) O intercâmbio de informações incide sobre os questionários CECA 2-71 a 2-74 <sup>(5)</sup> e sobre as quotas de mercado dos produtores na Alemanha. Estes questionários, elaborados pela Comissão, são-lhe enviados por força do artigo 47º do Tratado CECA a fim de lhe permitir desempenhar as «atribuições que lhe incumbem por força do artigo 3º do Tratado CECA». As partes comunicantes decidiram efectuar um intercâmbio de informações sobre:

— as quotas de mercado relativamente a cada um dos produtos, dos produtores no mercado alemão e na Comunidade,

— dados relativos às entregas de cada produtor, no que se refere aos diferentes produtos CECA e sem discriminação de qualidades, em cada Estado-membro (questionário 2-71),

— dados relativos às entregas de cada produtor, no que se refere aos diferentes produtos CECA, em certos países terceiros e por zona geográfica (questionário 2-72),

— entregas de aço no mercado nacional por produto, segundo as qualidades, e por indústria consumidora (questionário 2-73),

— entregas de qualidades e produtos de aço seleccionados, em cada Estado-membro (questionário 2-74).

Consequentemente, o intercâmbio de informações diz exclusivamente respeito aos dados relativos às entregas e às quotas de mercado.

##### 2. Agregação dos dados

- (14) Os dados objecto de intercâmbio são, na sua totalidade, individuais. Os participantes no sistema recebem todas as informações relativas aos outros produtores, incluindo as relativas a produtos que não produzem.

- (15) As quotas de mercado são calculadas estabelecendo a relação entre as entregas de cada um dos produtores e o total das entregas na Alemanha, calculada da seguinte forma:

$$\begin{aligned} & \text{Entregas na Alemanha (questionário 2-71)} \\ & + \text{Entregas intracomunitárias (estatísticas do SBA)}^{(6)} \\ & + \text{Importações de países terceiros (idem)} \\ & + / - \text{Correcções estatísticas} \\ \hline & = \text{Entregas no mercado alemão.} \end{aligned}$$

- (16) Os dados são apresentados por produto e por Estado de entrega. Uma articulação entre os questionários 2-71 e 2-74 permite discriminar as entregas por qualidade de aço.

É feita uma distinção entre 45 produtos diferentes e oito qualidades de aço.

No que se refere às entregas para o mercado alemão (questionário 2-73) são distinguidos 28 sectores consumidores diferentes.

##### 3. Antiguidade dos dados

- (17) Os dados são trocados no final do mês subsequente ao período a que dizem respeito. Trata-se, consequentemente, de um intercâmbio mensal de dados recentes (um mês de antiguidade).

<sup>(3)</sup> Ver nota 2.

<sup>(4)</sup> Esta empresa foi adquirida pelo grupo ISPAT após a notificação.

<sup>(5)</sup> Decisão n.º 1566/86/CECA da Comissão (JO L 141 de 28. 5. 1986, p. 1), com a última redacção que lhe foi dada pela Decisão n.º 3641/92/CECA (JO L 376 de 22. 12. 1992, p. 1). Os dados são tratados pelo Serviço de Estatísticas, são agregados e servem de base à elaboração de estatísticas pormenorizadas.

<sup>(6)</sup> Statistisches Bundesamt.

#### 4. Estrutura do sistema

- (18) A WV recolhe os dados junto das diferentes empresas que os comunicam sob diversas formas (carta, correio electrónico, etc). Os dados objecto do intercâmbio não são colocados à disposição de terceiros.

Os empregados da WV são independentes dos membros desta associação. Os dados não são discutidos durante as reuniões dos membros.

- (19) Apenas 16 empresas, relativamente a um total de 74 membros da WV, comunicaram a sua participação no sistema, mas o objectivo declarado da WV consiste em que todos os membros adiram a mais ou menos curto prazo. As 16 empresas comunicantes representam 94 % das entregas das empresas alemãs de produtos planos e 27 % das entregas de produtos longos (dos quais 100 % no que se refere a estacas/pranchas e 80 % para material de vias férreas).

#### D. OS MERCADOS DOS PRODUTOS

##### 1. Indústria siderúrgica: aspectos gerais

- (20) Entre 1977 e 1988 a indústria siderúrgica da Comunidade foi sujeita a regimes mais ou menos vinculativos de quotas de produção ou de entregas, acompanhados de medidas relativas aos preços e ao comércio externo. Estes regimes terminaram em 30 de Junho de 1988. Contudo, a Comissão instaurou um sistema de controlo aplicável à produção e às entregas dos produtores na Comunidade e em países terceiros. No âmbito deste sistema, cada empresa era obrigada a declarar à Comissão as suas entregas. O sistema terminou em 1990. Face à degradação da situação no sector siderúrgico, a Comissão elaborou em Março de 1993 (7) orientações relativas à produção e entregas de produtos siderúrgicos no mercado comunitário. Estas orientações foram comunicadas a todas as empresas no que se refere aos produtos da sua gama de produção. Verificando uma clara melhoria da situação do mercado siderúrgico em 1994, a Comissão decidiu pôr termo a esta medida.
- (21) Por outro lado, durante os últimos sete anos, a Comissão adoptou duas decisões relativas a infracções ao artigo 65º do Tratado CECA (Decisão 90/417/CECA (8) no domínio do aço inoxidável e Decisão 94/215/CECA (9) no domínio dos vigas).

Nestes processos estiveram implicados os principais grupos siderúrgicos comunitários.

- (22) A indústria siderúrgica caracteriza-se por uma elevada intensidade de capital, principalmente no sector dos produtos planos. Existem, conseqüentemente, importantes barreiras à entrada no mercado relacionadas com o custo inicial dos investimentos necessários. Os custos fixos são muito elevados. O sector siderúrgico regista capacidades excedentárias crónicas, nomeadamente devidas à importância das barreiras à saída. A fim de favorecer a redução de tais barreiras, a Comissão autorizou em 1993 um mecanismo financeiro que permite o encerramento de capacidades de produção de perfis pesados, tiras largas laminadas a quente e chapas grossas (10).
- (23) Até aos anos oitenta, as empresas siderúrgicas eram frequentemente empresas públicas, de forte carácter nacional. Importantes operações de concentração e a criação de novas empresas contribuíram para o surgimento de grupos comunitários, implantados em diversos Estados-membros. Apesar disso, verifica-se que os fluxos comerciais entre os Estados-membros permanecem extraordinariamente estáveis.
- (24) Excepto no que se refere ao aço inoxidável, cujo consumo regista um crescimento, os mercados siderúrgicos da Europa são mercados maduros. Os produtos fabricados pelos diferentes produtores são homogéneos. Não existe, regra geral, uma preferência do lado da procura relativamente a um determinado fornecedor: a qualidade dos produtos é transparente e os diferentes parâmetros (prazos de entrega, custos de transporte, etc.), facilmente comparáveis.
- (25) Por força do artigo 60º do Tratado CECA, as empresas siderúrgicas são obrigadas a publicar as suas listas de preços. Esta obrigação é cumprida através do envio destas listas à Comissão, pelo menos dois dias úteis antes da sua aplicação. Além disso, as empresas são obrigadas a comunicar estas informações a qualquer interessado que o solicite.

O sector siderúrgico beneficia por outro lado, devido ao enquadramento a que durante muito tempo esteve sujeito, de numerosas fontes de dados estatísticos pormenorizados.

(7) JO C 83 de 24. 3. 1993, p. 6.

(8) JO L 220 de 15. 8. 1990, p. 28.

(9) JO L 116 de 6. 5. 1994, p. 1.

(10) Decisão 94/6/CECA da Comissão de 21 de Dezembro de 1993, relativa à permissão de um mecanismo financeiro comum, tendo em vista a realização de programas de encerramento individual das capacidades de produção de perfis pesados, tiras largas e arcos laminados a quente e chapas grossas do sector siderúrgico comunitário (JO L 6 de 8. 1. 1994, p. 30).

## 2. Os diferentes mercados de produtos siderúrgicos

- (26) O aço é produzido a partir de minério de ferro [«produção integrada»<sup>(1)</sup>] ou de sucata [«produção eléctrica»<sup>(2)</sup>]. A produção integrada representa cerca de 70 % da produção de aço na Comunidade. O aço obtido após a fusão do minério ou da sucata (semiprodutos sob a forma de lingotes, chapas, «blooms» e biletos) não pode ser utilizado como tal e deve ser laminado por forma a atingir a sua forma e propriedades finais.
- (27) Segundo a forma, distinguem-se duas grandes categorias de produtos:
- os produtos planos obtidos sob a forma de folhas (chapas) ou de bobinas («coils», bandas estreitas). Os produtos apenas laminados a quente podem subsequentemente ser laminados a frio e revestidos (folha-de-flandres, chapas galvanizadas). A maioria dos produtos planos (excepto os de aço inoxidável) pertence ao sector da produção integrada. Os produtos planos são utilizados para a produção de tubos, barcos, metalurgia, construção, veículos, embalagem, etc.,
  - os produtos longos: varões para betão, barras, vigas, perfis, fio-máquina. Os produtos longos são utilizados em sectores como a construção, fabrico de porcas e parafusos, trefileria, etc.
- (28) Consoante a sua composição, distinguem-se os aços não ligados, os aços inoxidáveis e refractários e os restantes aços ligados.
- (29) Os produtos enumerados nos questionários objecto da comunicação formal pertencem a mercados de produtos diferentes, tanto devido às suas características como à sua utilização, como ainda às instalações e ao saber fazer necessários para os produzir. Poderá fazer-se uma distinção entre 23 mercados de produtos: os semiprodutos, 12 mercados de produtos planos e 10 mercados de produtos longos.

### a) Os semiprodutos

- (30) Após a solidificação, o aço bruto assume a forma de grandes blocos (lingotes, chapas, «blooms», biletos) que devem ser laminados, ou seja, passados entre rolos que reduzem a espessura e lhes dão a forma definitiva. A maior parte dos produtores de produtos acabados produz aço para as suas necessidades próprias, mas vende igualmente uma parte

dos semiprodutos que produz. Dos 152 milhões de toneladas de aço bruto produzidas em 1995, cerca de 24 milhões foram vendidas sob a forma de semiprodutos.

Existem mais de 125 empresas ou grupos que produzem aço bruto na Europa. Trata-se, consequentemente, de um mercado disperso.

### b) Produtos planos

- (31) Existem 12 mercados de produtos planos:

*Bandas largas e bandas estreitas laminadas a quente em aço não ligado:* Estes produtos podem ser vendidos sem transformação (é o caso de 40 % da produção) ou ser transformados em chapas laminadas a frio que, por seu turno, podem ser vendidas sem qualquer transformação ou revestidas.

Existem 12 empresas ou grupos na Comunidade, independentes entre si a nível da produção de bandas largas. Contudo, no que se refere à transformação destas bandas largas laminadas a quente em chapas laminadas a frio ou em chapas revestidas (que representam 60 % da produção), existem na Comunidade 10 empresas comuns, das quais seis são cooperativas de produção (ou seja sem finalidade comercial): apenas sete dos 12 grupos acima citados são totalmente independentes entre si.

*Bandas largas e bandas estreitas laminadas a quente em aço inoxidável:* Existem apenas seis produtores na Comunidade, assegurando os três primeiros 70 % da produção.

*Bandas largas e bandas estreitas laminadas a quente em aço ligado (exceptuando o aço inoxidável):* Existe uma dezena de produtores na Comunidade. As entregas das empresas alemãs na Europa representam mais de metade das entregas das empresas europeias.

*Chapas laminadas a frio em aço não ligado:* A laminação a frio permite reduzir ainda mais a espessura dos produtos, dotando-os de propriedades específicas. As bandas largas laminadas a quente são seguidamente laminadas a frio. Dois terços das chapas laminadas a frio são seguidamente revestidas. O preço das chapas laminadas a frio é superior, em 25 %, ao das bandas largas laminadas a quente. Apenas sete dos 13 produtores existentes são totalmente independentes entre si.

*Chapas laminadas a frio em aço inoxidável:* Existem apenas seis produtores na Comunidade, assegurando os três primeiros 70 % da produção.

*Chapas laminadas a frio em aço ligado (excluindo aço inoxidável):* Existe uma dezena de produtores na Comunidade. As entregas das empresas alemãs na Europa representam 37 % das entregas das empresas europeias.

<sup>(1)</sup> Instalações muito pesadas (coquefacção, aglomeração, altos fornos, conversores); flexibilidade muito reduzida em matéria de funcionamento; capacidade mínima média de cerca de 2 milhões de toneladas por ano; investimento inicial e de manutenção muito elevado.

<sup>(2)</sup> Investimento limitado (forno eléctrico); grande flexibilidade de funcionamento.

*Chapas revestidas (com excepção dos aços para embalagem ou chapas estanhadas):* Mais de 90 % das chapas revestidas não estanhadas são chapas galvanizadas. Cerca de metade das chapas laminadas a frio são revestidas de uma camada de metal que não o estanho (por imersão a quente ou por electrólise). Esta operação aumenta o seu valor em cerca de 40 %.

Os produtores da Comunidade são cerca de 12. Existem na Comunidade 10 empresas comuns, das quais seis são cooperativas de produção (ou seja sem finalidade comercial); apenas cinco destes 12 produtores são totalmente independentes entre si.

*Aços para embalagem (ou chapas estanhadas):* As chapas laminadas a frio são vendidas estanhadas, ou seja revestidas de uma camada de estanho que as protege da oxidação. O valor acrescentado devido à estanhagem é de cerca de 60 %.

Existem oito produtores na Comunidade, assegurando os dois primeiros 45 % da produção comunitária.

*Chapas quarto e chapas largas planas em aço não ligado:* Trata-se de chapas grossas, não enroladas. Existem cerca de 20 empresas ou grupos na Comunidade, assegurando os três primeiros 44 % da produção.

*Chapas quarto e chapas largas planas em aço inoxidável:* Existem apenas cinco empresas ou grupos na Comunidade, assegurando os dois primeiros mais de 60 % das entregas na Comunidade.

*Chapas quarto em aços ligados (excluindo o inoxidável):* O número de empresas ou grupos na Comunidade é inferior a 15. As entregas das empresas alemãs na Comunidade representam mais de metade das entregas das empresas europeias na Comunidade.

*Chapas magnéticas:* Existem oito empresas ou grupos na Comunidade, assegurando os dois primeiros mais de 60 % da produção.

Consequentemente, os mercados de produtos planos são, sem excepção, concentrados.

#### c) *Produtos longos*

- (32) Existem 10 mercados de produtos longos.

*Vigas e perfis para minas:* Existem cerca de 20 empresas ou grupos produtores de vigas na Comunidade, assegurando os quatro primeiros mais de 65 % da produção.

*Fio-máquina em aço não ligado:* Existem cerca de 40 empresas ou grupos na Comunidade, assegurando os quatro primeiros mais de 40 % da produção.

*Fio-máquina em aço inoxidável:* Existem oito produtores na Comunidade.

*Fio-máquina em aços ligados (excluindo o aço inoxidável):* Existem cerca de 30 empresas ou grupos na Comunidade. As entregas das empresas alemãs na Comunidade representam 25 % das entregas das empresas europeias na Comunidade.

*Varões para betão:* Existem mais de 50 empresas ou grupos na Comunidade, assegurando os quatro primeiros mais de 40 % da produção.

*Laminados comerciais em aço não ligado:* Existem mais de 80 empresas ou grupos na Comunidade. Os cinco primeiros asseguram 40 % da produção.

*Laminados comerciais em aço inoxidável:* Existem cerca de 15 empresas ou grupos na Comunidade.

*Laminados comerciais em aços ligados (excluindo o aço inoxidável):* Visto não existirem fontes de informação mais precisas, pode considerar-se que uma grande parte dos produtores de laminados comerciais produz tanto aços não ligados como aços ligados.

*Material para vias férreas:* Existem cerca de 10 empresas ou grupos na Comunidade, assegurando os três primeiros mais de metade da produção.

*Estacas/pranchas:* Existem apenas quatro empresas ou grupos na Comunidade.

As estruturas dos diferentes mercados de produtos longos são, conseqüentemente diversificadas. Existem mercados muito concentrados (estacas/pranchas, vigas, material para vias férreas) e mercados mais dispersos (varões para betão, laminados comerciais, fio-máquina).

## E. O MERCADO GEOGRÁFICO

- (33) Numerosas decisões nos termos do artigo 66º do Tratado CEEA estabeleceram que o mercado pertinente para os diferentes produtos siderúrgicos é o mercado comunitário devido, nomeadamente, à ausência de barreiras ao comércio intracomunitário e ao volume desse comércio que representa 30 % das entregas totais dos produtores comunitários na Comunidade.

- (34) Todavia, esta conclusão deve ser relativizada. Com efeito, a percentagem de cerca de 30 % resulta do facto de um grande número de países não produzir toda a gama de produtos e de existirem países cujo mercado «nacional» é muito reduzido face à produção do produtor nacional. Além disso, quando existe um produtor nacional, as suas entregas no respectivo mercado representam mais de metade das entregas dos produtores comunitários nesse mercado<sup>(13)</sup> e as quotas de mercado dos outros produtores em cada mercado têm-se mantido bastante estáveis ao longo do tempo.

<sup>(13)</sup> Este facto é particularmente claro para os produtos planos, para os aços especiais e para certos produtos longos (estacas/pranchas, material para vias férreas, perfis para minas).

F. POSIÇÃO DAS EMPRESAS ALEMÃS RELATIVAMENTE ÀS OUTRAS EMPRESAS DA UNIÃO EUROPEIA

(35) Entregas das empresas alemãs:

(%)

Percentagem das empresas alemãs nas entregas das empresas comunitárias na Comunidade em 1997

	Aços não ligados	Aço inoxidável	Outros aços ligados
Bandas largas laminadas a quente	25	18	51
Chapas laminadas a frio	26	24	37
Chapas revestidas	28	—	21
Aço para embalagem	19	—	—
Chapas quarto	25	24	51
Chapas magnéticas	36	—	38
Vigas	26	—	52
Fio máquina	31	11	25
Aços comerciais	10	17	25
Varões para betão	11	—	—
Estacas/pranchas	40	—	—
Material para vias férreas	25	—	—
Total	24	21	38

(%)

Percentagem das empresas alemãs nas entregas das empresas comunitárias na Alemanha em 1995

	Aços não ligados	Aço inoxidável	Outros aços ligados
Bandas largas laminadas a quente	76	44	84
Chapas laminadas a frio	67	55	57
Chapas revestidas	68	—	38
Aço para embalagem	71	—	—
Chapas quarto	66	46	89
Chapas magnéticas	93	—	84
Vigas	57	—	72
Fio máquina	77	46	67
Aços comerciais	38	52	66
Varões para betão	60	—	—
Estacas/pranchas	73	—	—
Material para vias férreas	76	—	—
Total	67	52	76

G. RELAÇÕES COM EMPRESAS SITUADAS  
NOUTROS ESTADOS-MEMBROS

- (36) Além disso, deverá ser tomado em consideração o facto de certas empresas alemãs fazerem parte dos mais importantes grupos siderúrgicos comunitários:
- a empresa britânica British Steel controla a Manstaedtwerke,
  - a empresa francesa Usinor detém uma participação de 48,75 % na DH,
  - a empresa belga Cockerill Sambre controla a Eko Stahl,
  - a empresa luxemburguesa Arbed controla a Stahlwerke Bremen, a Stahlwerke Thuringen e a Bregal,
  - a empresa italiana Riva controla a Henningsdorf e a Brandenburger,
  - a empresa italiana Feralpi controla a ESF Riesa,
  - a empresa finlandesa Rautaruukki controla a Bregal, juntamente com a Arbed.
- (37) Por outro lado, existem empresas alemãs que se encontram implantadas noutros Estados-membros: Krupp e Thyssen em Itália (AST), Thyssen em Espanha (Galmed).

## II. APRECIÇÃO

### A. N.º 1 DO ARTIGO 65.º

#### 1. Aspectos gerais

- (38) Nos termos do n.º 1 do artigo 65.º do Tratado CECA, são proibidos todos os acordos entre empresas, todas as decisões de associações de empresas e todas as práticas concertadas que, no mercado comum, tendam directa ou indirectamente, a impedir, restringir ou falsear o funcionamento normal da concorrência e que, em especial tendam a:
- a) Fixar ou determinar os preços;
  - b) Restringir ou controlar a produção, o desenvolvimento técnico ou os investimentos;
  - c) Repartir os mercados, os produtos, os clientes ou as fontes de abastecimento.
- (39) Tal como a Comissão já decidiu no processo UK Tractors<sup>(14)</sup>, um acordo de intercâmbio de informações sensíveis, recentes e individualizadas num mercado concentrado em que existem importantes

entraves ao acesso é susceptível de restringir a concorrência entre as empresas que dele são partes, na medida em que o acordo aumenta a transparência do mercado de tal forma que qualquer acto de concorrência independente por parte de uma empresa é imediatamente detectado pelos seus concorrentes que estão em condições de reagir eficazmente. Ao eliminar a concorrência oculta no mercado, o intercâmbio de informações reduz consideravelmente a vantagem que uma empresa pode retirar de uma acção concorrencial e é susceptível de a dissuadir de tentar aumentar as suas quotas de mercado.

- (40) Esta posição foi confirmada em 27 de Outubro de 1994 pelo Tribunal de Primeira Instância que decidiu no processo UK Tractors<sup>(15)</sup> que a generalização entre as principais empresas de uma troca de informações precisa com uma periodicidade frequente relativa à identificação dos veículos matriculados e ao lugar da matrícula, é susceptível, num mercado oligopolístico fortemente concentrado e onde, em consequência, a concorrência já está fortemente atenuada e a troca de informações facilitada, de alterar de maneira significativa a concorrência que subsiste entre operadores económicos. Com efeito, neste caso, o intercâmbio regular e frequente de informações relativas ao funcionamento do mercado tem como efeito a revelação periódica, ao conjunto dos concorrentes, das posições no mercado e das estratégias dos diferentes concorrentes.

- (41) Embora digam respeito ao artigo 85.º do Tratado CE, estas conclusões podem ser transpostas para o artigo 65.º do Tratado CECA, uma vez que os dois Tratados partilham uma «inspiração comum», tal como o Tribunal afirmou no acórdão de 18 de Maio de 1962<sup>(16)</sup>. Além disso, a Comissão interpreta normalmente de forma análoga a proibição do n.º 1 do artigo 65.º do Tratado CECA e a do n.º 1 do artigo 85.º do Tratado CE, nomeadamente no que se refere aos intercâmbios de informações entre empresas. Com efeito, na Comunicação<sup>(17)</sup> relativa aos acordos, decisões e práticas concertadas respeitantes à cooperação entre empresas, a Comissão considerou esta cooperação no âmbito dos dois Tratados da mesma forma.

<sup>(14)</sup> Decisão 92/157/CEE da Comissão de 17 de Fevereiro de 1992, relativa a um processo de aplicação do artigo 85.º do Tratado CEE — UK Agricultural Tractors Registration Exchange (JO L 68 de 13. 3. 1992, p. 19).

<sup>(15)</sup> Acórdãos de 27 de Outubro de 1994 nos processos T-34/92 Fiatagri Ltd e New Holland Ford Ltd/Comissão (Colectânea 1994, p. II-905, fundamento 91) e T-35/92 John Deere Ltd/Comissão (Colectânea 1994, p. II-957, fundamento 51).

<sup>(16)</sup> Acórdão de 18 de Maio de 1962, processo 13/60, Comptours de vente du charbon de la Ruhr «Geitling» outros/Alta Autoridade, (Colectânea VIII, p. 200-201).

<sup>(17)</sup> Comunicação relativa aos acordos, decisões e práticas concertadas respeitantes à cooperação entre empresas (JO C 75 de 29. 7. 1968, p. 3; rectificada pelo JO C 84 de 28. 8. 1968, p. 14).



## 2. Efeitos restritivos do acordo formalmente comunicado

(42) As empresas decidiram trocar entre si os questionários CECA 2-71, 2-72, 2-73 e 2-74 (ver nota 5). Os dois últimos estão indissociavelmente ligados ao primeiro que convém, conseqüentemente, analisar em primeiro lugar.

### a) *Questionários 2-71, 2-73 e 2-74*

(43) O questionário 2-71 diz respeito aos dados relativos às entregas por tipo de produto e por Estado-membro de destino. Trata-se de dados individuais, mensais e recentes. São dados sensíveis e confidenciais uma vez que permitem estabelecer a posição das diferentes empresas nos mercados. Este questionário, em articulação com os questionários 2-73 e 2-74 revela a estratégia de cada empresa em cada Estado-membro relativamente aos diferentes produtos (45 produtos, 8 qualidades) e, mais especificamente, no mercado alemão (28 indústrias consumidoras diferentes).

(44) A apreciação da troca de informações comunicada está directamente relacionada com o grau de concentração do mercado dos produtos em causa e com as suas características. Com efeito, a jurisprudência (confrontar *supra*) estabeleceu claramente que a restrição de concorrência decorre do facto de, num mercado oligopolístico, o intercâmbio de informações aumentar de tal forma a transparência que dissuade a concorrência entre os participantes.

(45) Todos os mercados de produtos planos, bem como os das vigas, das estacas/pranchas do material para vias férreas e do fio-máquina em aço inoxidável são mercados concentrados. A concentração deve ser apreciada em função de diferentes critérios, nomeadamente o número de produtores presentes no mercado, a existência de laços estruturais entre eles, as quotas de mercado cumuladas das principais empresas e as barreiras à entrada. No caso em apreço, no que se refere aos produtos planos, às vigas, às estacas/pranchas, ao material para vias férreas e ao fio-máquina em aço inoxidável, o número de produtores na Europa não excede vinte (confrontar *supra*). Relativamente a todos estes produtos, a soma da produção dos quatro primeiros produtores é superior a metade da produção total. As barreiras à entrada são muito elevadas devido à intensidade de capital do sector. Existem numerosos laços estruturais entre os grupos siderúrgicos. Assim, por exemplo, apenas sete dos 12 produtores de bandas largas e bandas estreitas laminadas a quente e cinco dos 12 produtores de chapas revestidas são totalmente independentes entre si (ver *supra*). Estes mercados podem, conseqüentemente,

ser considerados como mercados fortemente concentrados.

(46) Nestes mercados concentrados, a decisão notificada de proceder ao intercâmbio de informações em causa é susceptível de restringir a concorrência. O facto de se informar mensalmente os concorrentes das entregas efectuadas relativamente a cada produto nos diferentes Estados-membros e das quotas no mercado nacional é susceptível de dissuadir as tentativas de conquista de quotas de mercado. Com efeito, os concorrentes estarão em condições de identificar a empresa que tenta aumentar as suas quotas de mercado e adoptar medidas de reacção adequadas contra tal empresa. O intercâmbio comunicado é assim susceptível de conduzir as empresas a renunciarem a uma actividade concorrencial fundamental que consiste no aumento das suas quotas de mercado. O lapso de tempo durante o qual a empresa pode beneficiar de uma acção concorrencial é fortemente reduzido devido à frequência do intercâmbio e ao carácter recente dos dados trocados. Ao suprimir a concorrência oculta residual em mercados caracterizados por um fraco grau de abertura, por uma estabilidade considerável dos fluxos de trocas entre Estados-membros, por uma grande homogeneidade dos produtos e por capacidades sedentárias crónicas, o acordo comunicado torna altamente provável o desenvolvimento de comportamentos que têm por efeito o congelamento das quotas de mercado.

(47) As empresas partes no acordo asseguram cerca de um quarto das entregas comunitárias na Comunidade. O intercâmbio de informações comunicado é susceptível de restringir a concorrência de forma significativa. Este efeito é ainda mais claro no mercado alemão onde as empresas asseguram entre metade e três quartos das entregas europeias.

(48) De notar que para alguns destes produtos (vigas, chapas magnéticas de grão orientado, aços para embalagem e a maioria dos produtos de aço inoxidável), existe apenas um produtor comunicante. As empresas a que esse produtor comunicaria os dados relativos às suas entregas não desenvolvem a sua actividade no mesmo mercado de produtos não existindo, conseqüentemente, qualquer restrição de concorrência directamente provocada por este intercâmbio. Contudo, algumas das empresas que recebem dados, mas que não são concorrentes do fornecedor de dados, são controladas por empresas que, elas sim, controlam empresas concorrentes do fornecedor dos dados. Não existe assim uma garantia de que esses dados, particularmente sensíveis, não serão disponibilizados a tais concorrentes.

Tendo em conta o que precede, a Comissão considera que o intercâmbio dos questionários 2-71, 2-73 e 2-74 restringe a concorrência no que se refere aos seguintes produtos:

Produto	Linhas do questionário 2-71 n°	Linhas do questionário 2-73 n°	Linhas do questionário 2-74 n°
Bandas largas e bandas estreitas laminadas a quente	311 a 336	311 a 336	8320, 8330
Chapas laminadas a frio	411, 416	411, 416	8410
Chapas revestidas	451 a 457	451 a 457	
Aço para embalagem	430, 440	430, 440	
Chapas quarto	341 a 350	341 a 350	8340
Chapas magnéticas	421 a 427	420	
Vigas	540 a 559	540, 550	1550, 8550
Fio-máquina em aço inoxidável			1510, 2510, 3510, 4510, 5510, 6510, 7510 en 8510
Material para vias férreas	570	570	
Estacas/pranchas	560	560	

(49) É elevado o número de empresas que desenvolvem a sua actividade nos restantes mercados de produtos. O efeito restritivo de uma troca de informações sensíveis é menos nítido neste caso. Não existe, conseqüentemente, qualquer objecção no que se refere ao intercâmbio comunicado para os seguintes produtos: semiprodutos, laminados comerciais, varões para betão, fio-máquina (com excepção do fio-máquina em aço inoxidável).

b) *Questionário 2-72*

(50) A Comissão não levanta objecções no que se refere ao intercâmbio deste questionário.

**3. Argumentos das partes**

(51) Em apoio à sua comunicação formal, as partes apresentaram um estudo jurídico e dois estudos económicos. Apresentam-se seguidamente os principais argumentos desenvolvidos nesses estudos.

*Antiguidade dos dados*

(52) Na sua comunicação formal, as partes afirmam que: «O intercâmbio limita-se à comunicação de dados sobre as quantidades; não será feito qualquer intercâmbio de dados relativos aos preços ou ao volume de negócios. Os dados objecto de intercâmbio incidem apenas sobre comportamentos passados no mercado e não incidem, de forma alguma sobre comportamentos futuros».

Ora, num mercado em que a procura é estável, tal como acontece nos mercados dos produtos em causa, a acção futura dos concorrentes pode, em

larga medida, ser prevista com base nas suas operações recentes. A observação do comportamento dos concorrentes e dos seus resultados passados constitui a causa de todos os efeitos restritivos do acordo, tal como acima descritos. Quanto mais precisas e recentes forem as informações sobre as quantidades vendidas e as quotas de mercado, maior é o seu efeito sobre o comportamento futuro das empresas no mercado.

Contudo, é um facto que, decorrido um certo tempo, os dados relativos a operações passadas podem passar a ter apenas um valor de referência, perdendo qualquer influência real sobre os comportamentos futuros<sup>(18)</sup>. No caso em apreço, embora os dados objecto de intercâmbio digam respeito a um período passado, devem ser qualificados como recentes na medida em que incidem sobre um período inferior a um ano (ou seja um mês).

*Prova do efeito restritivo*

(53) As partes comunicantes afirmam que «o intercâmbio de informações formalmente comunicado não é abrangido pelo âmbito do n.º 1 do artigo 65.º do Tratado CEEA uma vez que não tem nem por objecto nem por efeito restringir a concorrência».

<sup>(18)</sup> Assim, por exemplo, no processo UK Tractors, a Comissão considerou que um intercâmbio anual de dados de há um ano referentes ao volume de vendas realizado pelos diversos concorrentes não falseia significativamente o jogo da concorrência. (Decisão acima citada, ponto 50).

A Comissão considera que, para além das consequências imediatas e visíveis de um acordo, é necessário tomar em conta os seus efeitos potenciais e o facto de poder criar uma estrutura susceptível de ser utilizada para fins prejudiciais à concorrência. O n.º 1 do artigo 65.º deve ser interpretado no sentido de incluir os efeitos potencialmente prejudiciais à concorrência, uma vez que o seu objectivo consiste em manter uma estrutura de concorrência efectiva. Este objectivo assume toda a sua importância num mercado fortemente concentrado onde um acordo de intercâmbio de informações cria uma estrutura de transparência que impede qualquer concorrência oculta. O facto de a Comissão não poder estabelecer a existência de um efeito actual sobre o mercado não tem, consequentemente, qualquer relevância para a solução do litígio, uma vez que o n.º 1 do artigo 65.º do Tratado CECA proíbe tanto os efeitos anticoncorrenciais efectivos como os efeitos potenciais desde que estes sejam suficientemente significativos.

#### *O acórdão UK Tractors*

- (54) As partes consideram que o acórdão do Tribunal de Primeira Instância no processo UK Tractors não deu totalmente razão à Comissão.

Segundo o estudo jurídico apresentado em apoio da comunicação formal, o Tribunal de Primeira Instância apenas seguiu parcialmente a Comissão no processo UK Tractors, uma vez que decidiu que para que as trocas de informações constituíssem uma infracção ao n.º 1 do artigo 85.º deviam ocorrer num mercado concentrado no qual a concorrência estivesse já atenuada.

A Comissão considera que esta interpretação não é exacta. Neste processo, o Tribunal de Primeira Instância considerou<sup>(19)</sup> que a generalização entre as principais empresas de uma troca de informações precisa com uma periodicidade frequente relativa à identificação dos veículos matriculados e ao lugar da matrícula, é susceptível, num mercado oligopolístico fortemente concentrado e onde, em consequência, a concorrência já está fortemente atenuada e a troca de informações facilitada, de alterar de maneira significativa a concorrência que subsiste entre operadores económicos.

A alteração da concorrência não foi assim considerada, no caso em apreço, como uma condição suplementar imposta à aplicação do n.º 1 do artigo 85.º do Tratado CE, mas como uma consequência lógica do carácter oligopolístico do mercado em causa.

#### *Concorrência no mercado relevante*

- (55) Seguindo a lógica do argumento acima desenvolvido, as partes apresentaram à Comissão um estudo

económico destinado a demonstrar que existe uma forte concorrência no mercado siderúrgico.

- (56) Este estudo não faz uma distinção entre os diversos mercados de produtos cujas características são, no entanto, extremamente diferentes (nível de concentração do mercado, taxa de utilização das capacidades de produção, evolução dos preços, barreiras à entrada devidas, nomeadamente, às importantes diferenças dos custos fixos, custos relativos de transporte, etc.). Tendo em conta a importância destes diferentes elementos para a apreciação do efeito restritivo do acordo comunicado, o estudo apresentado não tem, verdadeiramente, relevância na matéria.

#### *Existência de informações sobre as quantidades noutros sectores económicos*

- (57) As partes apresentaram, em apoio da sua comunicação, um estudo destinado a demonstrar que a disponibilidade de informações recentes e individualizadas no sector dos bens de consumo favorece a concorrência e que, assim, o intercâmbio de informações comunicado produziria um efeito benéfico sobre a concorrência.

- (58) Este argumento não pode ser aceite por duas razões principais. Em primeiro lugar, não se trata de acordos de intercâmbio de informações entre concorrentes susceptíveis de ser abrangidos pelo artigo 65.º do Tratado CECA ou pelo artigo 85.º do Tratado CE. Os institutos especializados realizam estudos com base em sondagens efectuadas no ponto de venda. Por outro lado, as informações são vendidas por institutos de sondagens e não trocadas entre concorrentes. Independentemente do grau de precisão destas sondagens, estamos perante uma prestação de serviços fornecida por um terceiro e não perante um acordo susceptível de ser apreciado nos termos do artigo 65.º do Tratado CECA.

#### **4. Aplicabilidade do n.º 1 do artigo 65.º**

- (59) Numa comunicação de 31 de Dezembro de 1994<sup>(20)</sup> sobre o abandono das orientações trimestrais relativas à produção e às entregas de produtos siderúrgicos, a Comissão recordou às empresas e suas associações que por força do n.º 1 do artigo 65.º, lhes é proibido substituir as medidas de acompanhamento até então aplicadas pela Comissão por um sistema privado de troca de informações da mesma natureza ou equivalente.
- (60) O intercâmbio dos questionários 2-71 e 2-73 é contrário ao disposto no n.º 1 do artigo 65.º uma vez que constitui um sistema de intercâmbio de informações sobre dados individuais recentes relativos às entregas e às quotas de mercado no domínio dos produtos planos, das vigas, das estacas/pranchas e do material para vias férreas.

<sup>(19)</sup> Ver nota 15.

<sup>(20)</sup> JO C 379 de 31. 12. 1994, p. 36.

- (61) O intercâmbio do questionário 2-74 é contrário ao disposto no n.º 1 do artigo 65.º no que se refere aos produtos mencionados anteriormente, e também no que se refere ao fio-máquina.

B. INAPLICABILIDADE DO N.º 2 DO ARTIGO 65.º

- (62) Uma vez que o acordo comunicado não constitui um acordo de especialização, nem num acordo de compra ou de venda comum, não pode ser autorizado pela Comissão com base no n.º 2 do artigo 65.º

C. APLICABILIDADE DO N.º 5 DO ARTIGO 65.º

- (63) Nos termos do n.º 5 do artigo 65.º, a Comissão pode aplicar coimas ou sanções pecuniárias compulsórias às empresas que tenham concluído um acordo nulo, que tenham aplicado ou tentado aplicar um acordo ou uma decisão nulos, ou que se tenham dedicado a práticas contrárias às disposições do n.º 1.
- (64) No caso em apreço, as partes afirmaram não ter aplicado o acordo formalmente comunicado na sequência do ofício de advertência que a Comissão lhes dirigiu em 8 de Julho de 1996. Consequentemente, não se justifica a aplicação de coimas contra as partes.

TOMOU A SEGUINTE DECISÃO:

*Artigo 1.º*

O acordo de intercâmbio de informações, tal como formalmente comunicado em 28 de Maio de 1996, constitui uma infracção ao artigo 65.º do Tratado CECA, na medida em que inclui o intercâmbio dos questionários 2-71, 2-73 e 2-74 no que se refere aos produtos planos, às vigas, às estacas/pranchas, ao material para vias férreas e ao fio-máquina em aço inoxidável.

*Artigo 2.º*

O acordo de intercâmbio de informações formalmente comunicado em 28 de Maio de 1996 não preenche as condições de autorização nos termos do n.º 2 do artigo 65.º

*Artigo 3.º*

A Wirtschaftsvereinigung Stahl e as dezasseis empresas comunicantes abster-se-ão de aplicar o intercâmbio comunicado.

*Artigo 4.º*

São destinatários da presente decisão:

Wirtschaftsvereinigung Stahl

Breitestraße 69

D-40213 Düsseldorf

AG der Dillinger Hüttenwerke

Postfach 1580

D-66748 Dillingen

EKO Stahl GmbH

Werkstraße 1

D-15890 Eisenhüttenstadt

Krupp Hoesch Stahl AG

Eberhardstraße 12

D-44145 Dortmund

Krupp Thyssen Nirosta GmbH

Alleestraße 165

D-44793 Bochum

Preussag Stahl AG

Eisenhüttenstraße 99

D-38239 Salzgitter

Stahlwerke Bremen GmbH

Auf den Delben 35

D-28237 Bremen

Thyssen Stahl AG

Kaiser-Wilhelm-Straße 100

D-47166 Duisburg.

Feito em Bruxelas, em 26 de Novembro de 1997.

*Pela Comissão*

Karel VAN MIERT

*Membro da Comissão*