

Edição em língua
portuguesa

Legislação

Índice

I *Actos cuja publicação é uma condição da sua aplicabilidade*

- Regulamento (CE) n.º 1778/94 da Comissão, de 20 de Julho de 1994, que altera as restituições à exportação do açúcar branco e do açúcar em bruto tal qual 1
- Regulamento (CE) n.º 1779/94 da Comissão, de 20 de Julho de 1994, que determina em que medida podem ser aceites os pedidos de certificados de importação de determinados produtos dos sectores dos ovos e da carne de aves de capoeira apresentados em Julho de 1994 ao abrigo do regime previsto nos acordos provisórios concluídos pela Comunidade com a República da Polónia, a República da Hungria, a República Checa e a República Eslovaca 3
- Regulamento (CE) n.º 1780/94 da Comissão, de 20 de Julho de 1994, relativo aos certificados de importação para os produtos do sector da carne de aves de capoeira originários dos Estados de África, das Caraíbas e do Pacífico (ACP) ou dos países e territórios ultramarinos (PTU) 6
- Regulamento (CE) n.º 1781/94 da Comissão, de 20 de Julho de 1994, que determina em que medida pode ser dado seguimento aos pedidos de concessão de certificados de importação apresentados no mês de Julho de 1994 para determinada carne de aves de capoeira 7
- Regulamento (CE) n.º 1782/94 da Comissão, de 20 de Julho de 1994, que fixa os direitos niveladores mínimos na importação de azeite assim como os direitos niveladores na importação de outros produtos do sector do azeite 8
- * Regulamento (CE) n.º 1783/94 da Comissão, de 18 de Julho de 1994, que cria um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações de furfural originário da República Popular da China 11
- * Regulamento (CE) n.º 1784/94 da Comissão, de 19 de Julho de 1994, relativo à suspensão da pesca do alabote negro por navios arvorando pavilhão do Reino Unido 19
- * Regulamento (CE) n.º 1785/94 da Comissão, de 19 de Julho de 1994, relativo à classificação de certas mercadorias na Nomenclatura Combinada 20
- * Regulamento (CE) n.º 1786/94 da Comissão, de 20 de Julho de 1994, que fixa, para a campanha de comercialização de 1994/1995, o preço mínimo a pagar aos produtores para as ameixas secas e o montante da ajuda à produção para as ameixas secas 22

Preço : 18 ECU

(Continua no verso da capa)

Os actos cujos títulos são impressos em tipo fino são actos de gestão corrente adoptados no âmbito da política agrícola e que têm, em geral, um período de validade limitado.

Os actos cujos títulos são impressos em tipo negro e precedidos de um asterisco são todos os restantes.

Regulamento (CE) n.º 1787/94 da Comissão, de 20 de Julho de 1994, que determina em que medida podem ser aceites os pedidos de certificados de importação de determinados produtos do sector da carne de aves de capoeira apresentados em Julho de 1994 ao abrigo do regime previsto no Regulamento (CE) n.º 774/94 do Conselho relativo à abertura e modo de gestão de determinados contingentes pautais comunitários de carne de suíno e outros produtos agrícolas	24
Regulamento (CE) n.º 1788/94 da Comissão, de 20 de Julho de 1994, que fixa o montante máximo da restituição à exportação do açúcar branco para o oitavo concurso público parcial efectuado no âmbito do concurso público permanente referido no Regulamento (CE) n.º 1021/94	26
Regulamento (CE) n.º 1789/94 da Comissão, de 20 de Julho de 1994, que determina em que medida podem ser aceites os pedidos de licenças de importação de carne de bovino fresca, refrigerada ou congelada, apresentados em Julho de 1994 ao abrigo dos regimes de importação previstos nos acordos europeus entre a Comunidade e a República da Polónia e a República da Hungria e no acordo provisório com a antiga República Federativa Checa e Eslovaca (RFCE)	27
Regulamento (CE) n.º 1790/94 da Comissão, de 20 de Julho de 1994, que determina em que medida podem ser aceites os pedidos de certificado de importação apresentados em Julho de 1994 para determinadas carnes de bovino frescas ou refrigeradas ou sob forma de conservas, no âmbito do regime de importação previsto no Acordo agrícola bilateral entre a Comunidade e a Suécia (¹)	28
Regulamento (CE) n.º 1791/94 da Comissão, de 20 de Julho de 1994, que fixa os direitos niveladores à importação aplicáveis aos cereais, às farinhas e às sêmolas de trigo ou de centeio	29
Regulamento (CE) n.º 1792/94 da Comissão, de 20 de Julho de 1994, que fixa os prémios que acrescem aos direitos niveladores à importação em relação aos cereais, à farinha e ao malte	31
* Regulamento (CE) n.º 1793/94 da Comissão, de 20 de Julho de 1994, que altera pela décima vez o Regulamento (CEE) n.º 3337/93, que adopta medidas excepcionais de apoio ao mercado no sector da carne de suíno na Bélgica ...	33
* Regulamento (CE) n.º 1794/94 da Comissão, de 20 de Julho de 1994, que altera pela segunda vez o Regulamento (CEE) n.º 1393/94, que adopta medidas excepcionais de apoio ao mercado no sector da carne de suíno nos Países Baixos	35
* Regulamento (CE) n.º 1795/94 da Comissão, de 20 de Julho de 1994, que altera pela oitava vez o Regulamento (CEE) n.º 3088/93, que adopta medidas excepcionais de apoio ao mercado no sector da carne de suíno na Alemanha	37

II *Actos cuja publicação não é uma condição da sua aplicabilidade*

Comissão

94/449/CE :

* Decisão da Comissão, de 14 de Dezembro de 1993, relativa a um processo de aplicação do Regulamento (CEE) n.º 4064/89 do Conselho (Processo n.º IV/M.308 — Kali + Salz/MdK/Treuhand) (¹)	38
ESPAÇO ECONÓMICO EUROPEU	
Órgão de Fiscalização da AECL	
* Decisão do Órgão de Fiscalização da AECL n.º 21/94/COL, de 6 de Abril de 1994, relativa à publicação de três comunicações em matéria de concorrência	57

(¹) Texto relevante para efeitos do EEE

I

(Actos cuja publicação é uma condição da sua aplicabilidade)

REGULAMENTO (CE) Nº 1778/94 DA COMISSÃO

de 20 de Julho de 1994

que altera as restituições à exportação do açúcar branco e do açúcar em bruto tal qual

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 1785/81 do Conselho, de 30 de Junho de 1981, que estabelece a organização comum dos mercados no sector do açúcar ⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 133/94 ⁽²⁾, e, nomeadamente, o nº 4, segundo parágrafo, do seu artigo 19º,

Considerando que as restituições aplicáveis à exportação para o açúcar branco e para o açúcar em bruto foram fixadas pelo Regulamento (CE) nº 1700/94 da Comissão ⁽³⁾;

Considerando que a aplicação das modalidades estabelecidas no Regulamento (CE) nº 1700/94 dados de que a Comissão tem conhecimento conduz à alteração das restituições à exportação, actualmente em vigor, em conformidade com o anexo do presente regulamento;

Considerando que as taxas representativas de mercado, definidas no artigo 1º do Regulamento (CEE) nº 3813/92 do Conselho ⁽⁴⁾, alterado pelo Regulamento (CE) nº

3528/93 ⁽⁵⁾, são utilizadas para converter o montante expresso em moedas dos países terceiros e estão na base de determinação das taxas de conversão agrícolas das moedas dos Estados-membros; que as regras de aplicação e determinação relativas a essas conversões foram estabelecidas no Regulamento (CEE) nº 1068/93 da Comissão ⁽⁶⁾, alterado pelo Regulamento (CE) nº 547/94 ⁽⁷⁾,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

As restituições à exportação dos produtos referidos na alínea a) do nº 1 do artigo 1º do Regulamento (CEE) nº 1785/81, tal qual e não desnaturados, fixadas no anexo do Regulamento (CE) nº 1700/94, são modificadas de acordo com os montantes referidos no anexo.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor em 21 de Julho de 1994.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 20 de Julho de 1994.

Pela Comissão

René STEICHEN

Membro da Comissão

⁽¹⁾ JO nº L 177 de 1. 7. 1981, p. 4.

⁽²⁾ JO nº L 22 de 27. 1. 1994, p. 7.

⁽³⁾ JO nº L 180 de 14. 7. 1994, p. 3.

⁽⁴⁾ JO nº L 387 de 31. 12. 1992, p. 1.

⁽⁵⁾ JO nº L 320 de 22. 12. 1993, p. 32.

⁽⁶⁾ JO nº L 108 de 1. 5. 1993, p. 106.

⁽⁷⁾ JO nº L 69 de 12. 3. 1994, p. 1.

ANEXO

do regulamento da Comissão, de 20 de Julho de 1994, que altera as restituições na exportação do açúcar branco e do açúcar em bruto puro

Código do produto	Montante da restituição ⁽¹⁾
	— ecus/100 kg —
1701 11 90 100	32,36 ⁽¹⁾
1701 11 90 910	30,36 ⁽¹⁾
1701 11 90 950	⁽²⁾
1701 12 90 100	32,36 ⁽¹⁾
1701 12 90 910	30,36 ⁽¹⁾
1701 12 90 950	⁽²⁾
	— ecus/1 % de sacarose × 100 kg —
1701 91 00 000	0,3517
	— ecus/100 kg —
1701 99 10 100	35,17
1701 99 10 910	35,57
1701 99 10 950	34,07
	— ecus/1 % de sacarose × 100 kg —
1701 99 90 100	0,3517

⁽¹⁾ O presente montante é aplicável ao açúcar em bruto de um rendimento de 92 %. Se o rendimento do açúcar em bruto exportado se afastar de 92 %, o montante da restituição aplicável será calculado em conformidade com as disposições do nº 3 do artigo 5º do Regulamento (CEE) nº 766/68 alterado.

⁽²⁾ Fixação suspensa pelo Regulamento (CEE) nº 2689/85 da Comissão (JO nº L 255 de 26. 9. 1985, p. 12), alterado pelo Regulamento (CEE) nº 3251/85 (JO nº L 309 de 21. 11. 1985, p. 14).

⁽³⁾ As restituições à exportação para a República Federativa da Jugoslávia (Sérvia e Montenegro) só podem ser concedidas no respeito das condições previstas no Regulamento (CEE) nº 990/93.

REGULAMENTO (CE) Nº 1779/94 DA COMISSÃO

de 20 de Julho de 1994

que determina em que medida podem ser aceites os pedidos de certificados de importação de determinados produtos dos sectores dos ovos e da carne de aves de capoeira apresentados em Julho de 1994 ao abrigo do regime previsto nos acordos provisórios concluídos pela Comunidade com a República da Polónia, a República da Hungria, a República Checa e a República Eslovaca

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 2699/93 da Comissão, de 30 de Setembro de 1993, que estabelece as regras de execução, nos sectores de carne de aves de capoeira e dos ovos, do regime previsto nos acordos provisórios de associação concluídos pela Comunidade com a República da Polónia, a República da Hungria e a antiga República Federativa Checa e Eslovaca⁽¹⁾, alterado pelo Regulamento (CE) nº 3549/93⁽²⁾, e, nomeadamente, o nº 5 do seu artigo 4º,

Considerando que os pedidos de certificados de importação apresentados para o terceiro trimestre de 1994 totalizam, em relação a certos produtos, quantidades inferiores ou iguais às disponíveis, podendo, em consequência, ser inteiramente satisfeitos, e, em relação a outros produtos, quantidades superiores às quantidades disponíveis, devendo, por conseguinte, ser reduzidos numa percentagem fixa para se garantir uma repartição equitativa;

Considerando que é conveniente, para a primeira categoria de produtos, determinar o excedente que se adiciona à quantidade disponível para o período seguinte,

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 20 de Julho de 1994.

Pela Comissão

René STEICHEN

Membro da Comissão

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

1. Os pedidos de certificados de importação, relativos ao período de 1 de Julho a 30 de Setembro de 1994, apresentados ao abrigo do Regulamento (CEE) nº 2699/93, são aceites como referido no anexo I.

2. Durante os primeiros dez dias do período de 1 de Outubro a 31 de Dezembro de 1994 podem ser apresentados pedidos, nos termos do Regulamento (CEE) nº 2699/93, de certificados de importação em relação às quantidades totais constantes do anexo II.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor em 21 de Julho de 1994.

⁽¹⁾ JO nº L 245 de 1. 10. 1993, p. 88.

⁽²⁾ JO nº L 324 de 24. 12. 1993, p. 8.

ANEXO I

Grupo	Percentagem de aceitação dos certificados de importação apresentados para o período de 1 de Julho a 30 de Setembro de 1994
1	6,94
2	17,26
4	100,00
5	100,00
6	41,59
7	7,89
8	100,00
9	20,76
10	100,00
11	100,00
12	11,44
14	100,00
15	100,00
16	100,00
17	100,00
18	100,00
19	14,81
21	100,00
22	100,00
23	100,00
24	100,00
25	100,00
26	100,00
27	100,00
28	100,00
30	100,00
31	100,00
32	100,00
33	100,00
34	100,00
35	100,00
36	100,00

ANEXO II

(em toneladas)

Grupo	Quantidade total disponível para o período de 1 de Outubro a 31 de Dezembro de 1994
1	318,50
2	227,50
4	6 645,00
5	1 698,25
6	1 362,50
7	1 075,00
8	671,25
9	475,00
10	675,00
11	135,00
12	420,00
14	1 625,00
15	2 275,00
16	650,00
17	700,00
18	100,00
19	70,00
21	673,75
22	445,00
23	1 030,00
24	86,50
25	1 981,88
26	120,00
27	920,00
28	105,00
30	580,00
31	255,00
32	320,00
33	210,00
34	1 135,00
35	65,00
36	455,00

REGULAMENTO (CE) Nº 1780/94 DA COMISSÃO

de 20 de Julho de 1994

relativo aos certificados de importação para os produtos do sector da carne de aves de capoeira originários dos Estados de África, das Caraíbas e do Pacífico (ACP) ou dos países e territórios ultramarinos (PTU)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 715/90 do Conselho, de 5 de Março de 1990, relativo ao regime aplicável aos produtos agrícolas e a certas mercadorias resultantes da transformação de produtos agrícolas originários dos Estados ACP ou dos países e territórios ultramarinos (PTU) ⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 235/94 ⁽²⁾, e, nomeadamente, o seu artigo 27º,Considerando que o nº 5 do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 903/90 da Comissão ⁽³⁾, alterado pelo Regulamento (CEE) nº 1741/90 ⁽⁴⁾, prevê que a Comissão decida em que medida pode ser dado seguimento aos pedidos de certificados de importação; que, todavia, as importações devem realizar-se no limite dos contingentes;

Considerando que foram introduzidos pedidos de certificados de 1 a 10 de Julho de 1994;

Considerando que o nº 5 do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 903/90 prevê que, no caso de a quantidade global objecto dos pedidos ser inferior à quantidade disponível, a Comissão determinará a quantidade restante

que se adiciona à quantidade disponível do trimestre seguinte; que, nestas condições, é conveniente determinar a quantidade disponível no segundo semestre de 1994 no que diz respeito aos produtos referidos no artigo 6º do Regulamento (CEE) nº 715/90;

Considerando que o Regulamento (CEE) nº 444/92 do Conselho ⁽⁵⁾ prorroga até 29 de Fevereiro de 2000 a aplicação do Regulamento (CEE) nº 715/90,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

São integralmente satisfeitos, no período com início em 1 de Julho e termo em 31 de Dezembro de 1994, todos os pedidos de certificados de importação apresentados em conformidade com o disposto no Regulamento (CEE) nº 903/90.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor em 21 de Julho de 1994.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 20 de Julho de 1994.

Pela Comissão

René STEICHEN

Membro da Comissão⁽¹⁾ JO nº L 84 de 30. 3. 1990, p. 85.⁽²⁾ JO nº L 30 de 3. 2. 1994, p. 12.⁽³⁾ JO nº L 93 de 10. 4. 1990, p. 20.⁽⁴⁾ JO nº L 161 de 27. 6. 1990, p. 32.⁽⁵⁾ JO nº L 52 de 27. 2. 1992, p. 7.

REGULAMENTO (CE) Nº 1781/94 DA COMISSÃO

de 20 de Julho de 1994

que determina em que medida pode ser dado seguimento aos pedidos de concessão de certificados de importação apresentados no mês de Julho de 1994 para determinada carne de aves de capoeira

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 3834/90 do Conselho, de 20 de Dezembro de 1990, que reduz, para o ano de 1991, os direitos niveladores para certos produtos agrícolas originários de países em vias de desenvolvimento⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 3668/93⁽²⁾,

Considerando que o volume dos montantes fixos é o que consta do anexo do Regulamento (CEE) nº 3834/90; que não tendo o Conselho adoptado à data de 15 de Junho de 1994 o novo regime de preferências pautais generalizadas, o Regulamento (CE) nº 3668/93 é automaticamente prorrogado até 31 de Dezembro de 1994;

Considerando que o Regulamento (CE) nº 1558/94 da Comissão⁽³⁾ fixou, para o período compreendido entre 1 de Julho e 30 de Setembro de 1994, a quantidade de carne de aves de capoeira que pode ser importada com direitos niveladores reduzidos;

Considerando que o nº 5 do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 3809/91 da Comissão⁽⁴⁾, alterado pelo Regulamento (CEE) nº 581/92⁽⁵⁾, prevê a possibilidade de redução das quantidades pedidas; que, no que diz respeito à carne de pato, os pedidos apresentados, em conformidade com o disposto no referido regulamento, se referem a

quantidades globais que ultrapassam as quantidades disponíveis, em virtude do disposto no Regulamento (CE) nº 1558/94 que, nestas condições, e no intuito de assegurar uma repartição equitativa das quantidades disponíveis, é conveniente reduzir de forma proporcional as quantidades pedidas,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

Todos os pedidos de certificados de importação, apresentados em conformidade com o disposto no Regulamento (CE) nº 1558/94 e relativos ao período compreendido entre 1 de Julho e 30 de Setembro de 1994, serão satisfeitos:

- a) Até ao limite de 15,3846 % da quantidade pedida, no que diz respeito aos produtos referidos no número de ordem 59.0020 do Regulamento (CEE) nº 3834/90;
- b) Até ao limite de 16,0122 % da quantidade pedida, no que diz respeito aos produtos referidos no número de ordem 59.0025 do Regulamento (CEE) nº 3834/90.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor em 21 de Julho de 1994.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 20 de Julho de 1994.

Pela Comissão
René STEICHEN
Membro da Comissão

⁽¹⁾ JO nº L 370 de 31. 12. 1990, p. 121.
⁽²⁾ JO nº L 338 de 31. 12. 1993, p. 22.
⁽³⁾ JO nº L 166 de 1. 7. 1994, p. 57.
⁽⁴⁾ JO nº L 357 de 28. 12. 1991, p. 48.
⁽⁵⁾ JO nº L 62 de 7. 3. 1992, p. 28.

REGULAMENTO (CE) Nº 1782/94 DA COMISSÃO

de 20 de Julho de 1994

que fixa os direitos niveladores mínimos na importação de azeite assim como os direitos niveladores na importação de outros produtos do sector do azeite

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento nº 136/66/CEE do Conselho, de 22 de Setembro de 1966, relativo ao estabelecimento de uma organização comum de mercados no sector das substâncias gordas ⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 3179/93 ⁽²⁾, e, nomeadamente, o nº 2 do artigo 16º,Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 1514/76 do Conselho, de 24 de Junho de 1976, relativo às importações de azeite da Argélia ⁽³⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) nº 1900/92 ⁽⁴⁾, e, nomeadamente, o artigo 5º,Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 1521/76 do Conselho, de 24 de Junho de 1976, relativo às importações de azeite de Marrocos ⁽⁵⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) nº 1901/92 ⁽⁶⁾, e, nomeadamente, o artigo 5º,Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 1508/76 do Conselho, de 24 de Junho de 1976, relativo às importações de azeite da Tunísia ⁽⁷⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) nº 413/86 ⁽⁸⁾, e, nomeadamente, o artigo 5º,Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 1180/77 do Conselho, de 17 de Maio de 1977, relativo à importação pela Comunidade de certos produtos agrícolas originários da Turquia ⁽⁹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) nº 1902/92 ⁽¹⁰⁾, e, nomeadamente, o nº 2 do artigo 10º,Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 1620/77 do Conselho, de 18 de Julho de 1977, relativo às importações de azeite do Líbano ⁽¹¹⁾,Considerando que, através do Regulamento (CEE) nº 3131/78 ⁽¹²⁾, alterado pelo Acto de Adesão da Grécia, a

Comissão decidiu recorrer ao processo da adjudicação relativamente à fixação dos direitos niveladores do azeite;

Considerando que no artigo 3º do Regulamento (CEE) nº 2751/78 do Conselho, de 23 de Novembro de 1978, que adoptou regras gerais relativas ao regime de fixação através da adjudicação do direito nivelador à importação de azeite ⁽¹³⁾, se prevê que deve ser fixada a taxa dos direitos mínimos para cada um dos produtos em causa com base num exame da situação do mercado mundial e do mercado comunitário, assim como das taxas dos direitos niveladores indicados pelos concorrentes;

Considerando que, na cobrança do direito nivelador há motivo para ter em consideração as disposições constantes dos acordos concluídos entre a Comunidade e certos países terceiros; que, nomeadamente, o direito nivelador aplicável a esses países deve ser fixado tomando como base de cálculo o direito nivelador a cobrar relativamente às importações dos outros países terceiros;

Considerando que, em conformidade com o nº 1 do artigo 101º da Decisão 91/482/CEE do Conselho, de 25 de Julho de 1991, relativa à associação dos países e territórios ultramarinos à Comunidade Económica Europeia ⁽¹⁴⁾, não são aplicados direitos niveladores aos produtos originários dos países e territórios ultramarinos;

Considerando que a aplicação das modalidades acima indicadas às taxas dos direitos niveladores apresentados pelos concorrentes em 18 e 19 de Julho de 1994 leva a que se fixem os direitos niveladores mínimos como se indica no anexo I do presente regulamento;

Considerando que o direito nivelador a cobrar na importação de azeitonas constantes dos códigos NC 0709 90 39 e 0711 20 90, assim como de produtos constantes dos códigos NC 1522 00 31, 1522 00 39 e 2306 90 19 deve calcular-se a partir do direito nivelador mínimo aplicável à quantidade de azeite contido nesses produtos; que, todavia, em relação às azeitonas, o direito nivelador cobrado não pode ser inferior a um montante correspondente a 8 % do valor do produto importado, sendo esse

⁽¹⁾ JO nº 172 de 30. 9. 1966, p. 3025/66.⁽²⁾ JO nº L 285 de 20. 11. 1993, p. 9.⁽³⁾ JO nº L 169 de 28. 6. 1976, p. 24.⁽⁴⁾ JO nº L 192 de 11. 7. 1992, p. 1.⁽⁵⁾ JO nº L 169 de 28. 6. 1976, p. 43.⁽⁶⁾ JO nº L 192 de 11. 7. 1992, p. 2.⁽⁷⁾ JO nº L 169 de 28. 6. 1976, p. 9.⁽⁸⁾ JO nº L 48 de 26. 2. 1986, p. 1.⁽⁹⁾ JO nº L 142 de 9. 6. 1977, p. 10.⁽¹⁰⁾ JO nº L 192 de 11. 7. 1992, p. 3.⁽¹¹⁾ JO nº L 181 de 21. 7. 1977, p. 4.⁽¹²⁾ JO nº L 370 de 30. 12. 1978, p. 60.⁽¹³⁾ JO nº L 331 de 28. 11. 1978, p. 6.⁽¹⁴⁾ JO nº L 263 de 19. 9. 1991, p. 1.

montante fixado forfetariamente ; que a aplicação desses montantes leva a que se fixem os direitos niveladores como se indica no anexo II do presente regulamento,

Artigo 2º

Os direitos aduaneiros aplicáveis na importação de outros produtos do sector do azeite constam do anexo II.

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO :

Artigo 1º

Os direitos niveladores aplicáveis na importação de azeite constam do anexo I.

Artigo 3º

O presente regulamento entra em vigor em 22 de Julho de 1994.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 20 de Julho de 1994.

Pela Comissão

René STEICHEN

Membro da Comissão

ANEXO I

Direitos niveladores mínimos na importação no sector do azeite (1)

(Em ecus/100 kg)

Código NC	Países terceiros
1509 10 10	79,00 (2)
1509 10 90	79,00 (2)
1509 90 00	92,00 (3)
1510 00 10	77,00 (2)
1510 00 90	122,00 (4)

(1) Em conformidade com o nº 1 do artigo 101º da Decisão 91/482/CEE, não são aplicados direitos niveladores aos produtos originários dos PTU.

(2) Relativamente às importações de azeite deste código obtidas totalmente num dos países adiante indicados e directamente transportadas desses países para a Comunidade, o direito nivelador a cobrar é diminuído de:

- a) Líbano: 0,60 ecu por 100 quilogramas;
- b) Tunísia: 12,69 ecus por 100 quilogramas na condição de o operador apresentar prova de haver reembolsado o direito na exportação instituído por esses países, sem que, todavia, esse reembolso possa exceder o montante do direito efectivamente instituído;
- c) Turquia: 22,36 ecus por 100 quilogramas, na condição de que o operador apresente prova de haver reembolsado o direito na exportação instituído por este país, sem que, todavia, possa esse reembolso exceder o montante do direito efectivamente instituído;
- d) Argélia e Marrocos: 24,78 ecus por 100 quilogramas na condição de o operador apresentar prova de haver reembolsado o direito na exportação instituído por esses países, sem que, todavia, esse reembolso possa exceder o montante do direito efectivamente instituído.

(3) Relativamente à importação de azeite desse código:

- a) Totalmente obtido na Argélia, Marrocos, Tunísia e transportado directamente desses países para a Comunidade, o direito nivelador a cobrar é diminuído de 3,86 ecus por 100 quilogramas;
- b) Totalmente obtido na Turquia e transportado directamente desse país para a Comunidade, o direito nivelador a cobrar é diminuído de 3,09 ecus por 100 quilogramas.

(4) Relativamente à importação de azeite desse código:

- a) Totalmente obtido na Argélia, Marrocos, Tunísia e transportado directamente desses países para a Comunidade, o direito nivelador a cobrar é diminuído de 7,25 ecus por 100 quilogramas;
- b) Totalmente obtido na Turquia e transportado directamente desse país para a Comunidade, o direito nivelador a cobrar é diminuído de 5,80 ecus por 100 quilogramas.

ANEXO II

Direitos niveladores na importação de outros produtos do sector do azeite (1)

(Em ecus/100 kg)

Código NC	Países terceiros
0709 90 39	17,38
0711 20 90	17,38
1522 00 31	39,50
1522 00 39	63,20
2306 90 19	6,16

(1) Em conformidade com o nº 1 do artigo 101º da Decisão 91/482/CEE, não são aplicados direitos niveladores aos produtos originários dos PTU.

REGULAMENTO (CE) Nº 1783/94 DA COMISSÃO

de 18 de Julho de 1994

que cria um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações de furfural originário da República Popular da China

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 2423/88 do Conselho, de 11 de Julho de 1988, relativo à defesa contra as importações que são objecto de *dumping* ou de subvenções por parte dos países não membros da Comunidade Económica Europeia⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 522/94⁽²⁾, e, nomeadamente, o seu artigo 11º,

Após consultas no âmbito do Comité Consultivo, tal como previsto no regulamento acima referido,

Considerando,

A. PROCESSO

- (1) Em Janeiro de 1993, a Comissão recebeu uma denúncia apresentada por Furfural Español, SA, o único produtor de furfural da Comunidade.

A denúncia continha elementos de prova de *dumping* do referido produto originário da República Popular da China e do prejuízo importante dele resultante, considerandos suficientes para justificar o início de um processo.

- (2) Através de um aviso publicado no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*⁽³⁾, a Comissão anunciou o início de um processo *anti-dumping* relativo às importações na Comunidade de furfural do código NC ex 2932 12 00, originário da República Popular da China, tendo dado início a um inquérito.
- (3) A Comissão avisou oficialmente do início do processo os exportadores e os importadores conhecidos como interessados, e os representantes do país de exportação, tendo dado às partes directamente interessadas a oportunidade de apresentarem os seus pontos de vista por escrito e de solicitarem uma audição.
- (4) Os representantes do principal exportador chinês, a empresa China National Chemical Import and

Export Corporation (Sinochem), Pequim, foram ouvidos oralmente e apresentaram os seus pontos de vista por escrito.

- (5) A Comissão procurou e verificou todas as informações que considerou necessárias para efeitos de uma determinação preliminar, tendo realizado inquéritos nas instalações das empresas seguintes:

a) Produtor comunitário

— Furfural Español SA, Alcantarilla, Espanha

b) Importador na Comunidade

— Quaker Oats Chemicals Inc., Antuérpia, Bélgica (importador independente)

A empresa Otto Aldag GmbH, Alemanha, um importador independente, apresentou os seus pontos de vista por escrito e solicitou uma audiência, que lhe foi concedida pela Comissão. Foram fornecidas informações limitadas por outros dois importadores: I.C. Chemikalien GmbH, da Alemanha, e COPCI, da França.

- (6) A empresa Sinochem, que, até finais de 1992 era a única, sendo actualmente a principal organização comercial que exporta furfural para a Comunidade, respondeu ao questionário da Comissão.

A Comissão recebeu informações de que, desde 1 de Janeiro de 1993, uma série de outros produtores ou exportadores chineses começaram a vender o produto em causa na Comunidade. Nenhuma destas empresas colaborou com a Comissão.

- (7) Dado que a Argentina foi utilizada como país análogo para efeitos do cálculo do valor normal (ver considerandos 14 e 15), a Comissão conduziu um inquérito nas instalações dos dois produtores argentinos de furfural.

- (8) O inquérito de *dumping* abrangeu o período compreendido entre 1 de Julho de 1992 e 30 de Junho de 1993 (período de inquérito).

B. PRODUTO EM CAUSA

1. Descrição do produto em causa

- (9) O produto em causa é o furfural, um líquido amarelo claro, com um odor característico intenso, obtido através da transformação de vários tipos de resíduos agrícolas. As suas duas aplicações principais são como solvente selectivo na refinação de

(1) JO nº L 209 de 2. 8. 1988, p. 1.

(2) JO nº L 66 de 10. 3. 1994, p. 10.

(3) JO nº C 208 de 31. 7. 1993, p. 8.

petróleo para a produção de óleos lubrificantes e como matéria-prima a ser transformada em álcool furfurílico, utilizado no fabrico de resina sintética para moldes para fundição.

- (10) Segundo as informações de que dispõe a Comissão, o produto exportado da China é feito principalmente à base de casca de arroz ou de carolo de milho e pode ser utilizado em ambas as aplicações acima referidas.

2. Produto similar

- (11) A Comissão verificou que o furfural produzido pelo produtor comunitário, pelos produtores argentinos e na República Popular da China apresenta as mesmas especificações. Embora seja feito a partir de diferentes tipos de resíduos agrícolas, verificou-se que pode ser utilizado indistintamente. Por conseguinte, a Comissão considerou que o furfural importado da República Popular da China é similar ao produto produzido e vendido tanto pelos produtores comunitários como pelos produtores argentinos, na acepção do nº 12 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88.

C. INDÚSTRIA COMUNITÁRIA

- (12) A empresa autora da denúncia foi o único produtor de furfural na Comunidade durante o período de inquérito. Assim, dado que representa a totalidade da produção comunitária, considera-se que é a « produção da Comunidade » na acepção do nº 5 do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 2423/88.

D. DUMPING

1. Valor normal

- (13) No estabelecimento do valor normal de furfural produzido na República Popular da China, a Comissão teve em conta o facto de este país não ter uma economia de mercado. Por conseguinte, em conformidade com o nº 5 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88, a determinação do valor normal foi baseada num país com economia de mercado (país análogo). O autor da denúncia sugeriu a Argentina, enquanto que, pelo contrário, o exportador chinês considerou a Argentina uma escolha inadequada, tendo sugerido a África do Sul ou a República Dominicana como países análogos. Dado que estes três países são os principais produtores mundiais de furfural, a Comissão contactou os produtores conhecidos a fim de determinar qual era

o mais razoável e adequado para servir como país análogo.

O produtor da República Dominicana não respondeu ao pedido de informação apresentado pela Comissão.

Segundo as informações fornecidas pelo produtor sul-africano contactado, este parece ser o único produtor da África do Sul e o único fornecedor do seu mercado interno. No entanto, embora o volume de produção do produtor sul-africano seja relativamente elevado, a maior parte é reservada para o seu próprio consumo e menos de 3 % da produção total é vendida no mercado interno. Embora este produto não se encontre sujeito a direitos aduaneiros de importação, na África do Sul não foram registadas importações de furfural. A ausência de importações deve-se quer ao embargo contra a África do Sul aplicado até finais de 1992 quer à dimensão limitada do mercado interno. Por conseguinte, a Comissão concluiu que o mercado sul-africano não era suficientemente competitivo para preencher os requisitos de um mercado análogo. Por último, tendo em conta certas indicações de que a indústria sul-africana seria, em grande medida, objecto de subvenções, existia igualmente o risco de que os preços internos de furfural fossem influenciados pela política de subvenções.

- (14) No que diz respeito ao mercado argentino, verificou-se que foram criados direitos de 10 % e de 17,5 % sobre as importações, respectivamente dos países Associação Latino-Americana de Integração (ALAI) e do resto do mundo, não tendo sido registadas importações do produto em causa durante o período de inquérito nesse país. Foi constatada a existência de dois produtores argentinos cuja dimensão era semelhante à dos produtores chineses, e cujos preços internos eram razoáveis em relação aos custos de produção. As suas vendas no mercado interno podem ser consideradas representativas, dado que o seu volume corresponde a mais de 10 % das exportações chinesas para a Comunidade. Além disso, na Argentina o acesso às matérias-primas é favorável, dado que estes produtores estão instalados numa zona de floresta tropical de onde é extraída a variedade de madeira utilizada para a produção de furfural. Depois de ter em conta todos estes aspectos, a Comissão acabou por escolher a Argentina como o país análogo mais adequado e razoável.

A Sinochem alegou que o processo de produção na Argentina era completamente diferente do processo de produção na China, dado que na Argentina o furfural era um « subproduto da produção de extracto de taninos », enquanto na China o furfural

era produzido como um subproduto de resíduos agrícolas. Esta declaração relativa ao processo de produção argentino revelou-se incorrecta. Efectivamente, na Argentina, o furfural é obtido a partir de resíduos da extracção dos taninos da madeira. Trata-se de um processo semelhante ao utilizado na China, bem como na África do Sul, em que são utilizados outros tipos de resíduos agrícolas, nomeadamente, bagaço, milho ou cascas de arroz.

Além disso, a Sinochem alegou que o processo de produção na Argentina seria altamente ineficaz dado que utilizava maquinaria de um produtor italiano que tinha cessado a sua produção na Comunidade, em 1990, devido a custos elevados que o tinham tornado não competitivo. No entanto, segundo as informações fornecidas à Comissão, o custo de produção do produtor em causa deixou de ser competitivo devido aos custos decorrentes do respeito de novas normas, mais severas, fixadas pela legislação nacional, em matéria de protecção do ambiente.

Por conseguinte, os cálculos relativos ao valor normal foram baseados nas informações fornecidas pelos dois produtores argentinos, cujas alegações foram verificadas através de um inquérito no local. As vendas internas destas duas empresas representam a totalidade das vendas de furfural no mercado argentino.

- (15) Em conformidade com o nº 5, subalínea i) da alínea a), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88, o valor normal foi estabelecido com base no preço médio à saída da fábrica do furfural vendido no mercado argentino durante o período de inquérito.

2. Preço de exportação

- (16) O preço da exportação foi determinado com base no preço realmente pago pelo produto vendido para exportação para a Comunidade. As vendas de exportação tomadas em consideração foram vendas efectuadas a importadores independentes, representando mais de 80 % das exportações totais da China.
- (17) A empresa Sinochem, que, até 1 de Janeiro de 1993 representava 100 % das exportações da China para a Comunidade, cooperou no presente inquérito.
- (18) Após 1 de Janeiro de 1993, as vendas da Sinochem no mercado comunitário desceram para menos de 50 % das exportações chinesas totais para a Comunidade, dado que nessa altura outros exportadores chineses começaram a operar neste mercado.
- (19) Nenhuma das empresas que começaram a exportar furfural para a Comunidade após 1 de Janeiro de

1993 cooperou no inquérito. Por conseguinte, a Comissão considerou que, em conformidade com o nº 7, alínea b), do artigo 7º do Regulamento (CEE) nº 2423/88, era razoável determinar os seus preços de exportação com base nos factos mais razoáveis disponíveis relativamente ao período compreendido entre 1 de Janeiro e 30 de Junho de 1993, o que corresponde à parte do período de inquérito durante a qual essas empresas efectuaram as suas transacções de furfural. Verificou-se que os preços de exportação da Sinochem diminuíram consideravelmente a partir do momento em que estes exportadores começaram a vender para a Comunidade. Tal indica que esta redução de preços resultou de uma política de preços destes exportadores que não cooperaram. Considerou-se, portanto, adequado basear os preços de exportação destes exportadores nos preços aplicados pela Sinochem durante o período compreendido entre 1 de Janeiro e 30 de Junho de 1993. Esta estratégia é igualmente apoiada pelas informações estatísticas de que a Comissão dispõe, que revelam que o preço médio da Sinochem era comparável ao preço de importação médio do produto em causa originário da República Popular da China durante o mesmo período.

3. Comparação

- (20) O valor normal foi comparado com os preços líquidos FOB franco-fronteira chinesa de furfural importado durante o período de inquérito. Para assegurar uma comparação válida, o valor normal e o preço de exportação foram ajustados de modo a ter em conta os encargos de venda na aceção dos nºs 9 e 10 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88. Em especial, o valor normal foi reduzido de modo a ter em conta os impostos indirectos, os custos de transporte, de seguro e de crédito, enquanto do preço de exportação foram deduzidos os custos de frete marítimo, de seguro, de embalagem, de manutenção, de salários dos vendedores e, sempre que adequado, as comissões.

A comparação do valor normal e dos preços de exportação, após todos os ajustamentos, foi efectuada no mesmo estágio comercial.

4. Margem de dumping

- (21) Dado que a República Popular da China não tem uma economia de mercado, seria inadequado aplicar medidas individuais a cada exportador, dado que as exportações poderiam ser canalizadas através dos exportadores que beneficiam de direitos pouco elevados ou nulos. Assim, foi determinada uma margem de *dumping* única de 62,6 % que corresponde à média ponderada das margens de *dumping* tanto dos exportadores que cooperaram como dos que não cooperaram.

E. PREJUÍZO

1. Observações preliminares

- (22) As informações estatísticas relativas às importações de furfural na Bélgica são de natureza confidencial. A Comissão teve acesso a estas informações na condição de os valores relativos às importações e à origem serem objecto de tratamento confidencial.
- (23) Uma parte importante destas importações é efectuada por uma única empresa utilizadora através de uma empresa norte-americana, que pertence ao mesmo grupo que a empresa utilizadora. A empresa norte-americana compra ao produtor com base num contrato de longo prazo. As transacções de venda entre a empresa norte-americana e a empresa utilizadora comunitária deverão ser consideradas como ocorrendo num mercado cativo, dado que são efectuadas entre empresas do mesmo grupo a preços de transferência que permaneceram constantes desde, pelo menos, 1988.
- (24) Por conseguinte, a Comissão examinou se as conclusões se poderiam limitar ao mercado livre, com base nos critérios fixados pelo Tribunal de Justiça. No seu acórdão de 27 de Novembro de 1991, proferido no processo C-315/90, Gimelec e outros contra Comissão (¹), o Tribunal considerou que só o mercado livre deve ser considerado para efeitos da determinação do prejuízo se as vendas no mercado cativo não forem directamente concorrentes com as vendas no mercado livre, e não possam, por conseguinte, ser afectadas pelo *dumping*. Dadas as condições estabelecidas no contrato a longo prazo referido no considerando 23, os volumes de importação e os preços do país terceiro em causa são independentes de condições normais do mercado comunitário de furfural, não existindo uma concorrência entre as vendas efectuadas em cada um dos mercados. Por conseguinte, a Comissão baseou a sua avaliação do prejuízo unicamente no mercado livre.

2. Volume e parte de mercado das importações objecto de *dumping*

- (25) O consumo aparente de furfural na Comunidade determinado com base nos critérios referidos no considerando 24 diminuiu 37,4 % entre 1988 e o período de inquérito. A diminuição do consumo ocorreu quase inteiramente entre 1988 e 1991, tendo o consumo estabilizado desde então.

- (26) O volume das importações da China, ajustado de modo a ter em conta as reexportações, diminuiu 35,6 % entre 1988 e o período de inquérito; estas importações diminuíram pois a um ritmo ligeiramente menos rápido do que o consumo.
- (27) Por conseguinte, a evolução da parte de mercado detida pelas importações chinesas revela um aumento de 44,2 % em 1988 para 45,8 % durante o período de inquérito. No entanto, esta parte de mercado flutuou ao longo dos anos: em especial, diminuiu para 41,4 % em 1991, antes de atingir o nível acima referido durante o período de inquérito.

3. Preço das importações objecto de *dumping*

- (28) Verificou-se que durante o período de inquérito foi importado da China furfural a preços que subcortaram os preços do produtor comunitário em 24,4 %. Esta subcotação de preços foi calculada como uma diferença percentual entre o preço de importação médio CIF do produto chinês e o preço médio à saída da fábrica do produtor comunitário. Importa salientar que a margem de subcotação seria muito mais elevada se os preços de importação da segunda metade do período de inquérito fossem considerados isoladamente. De facto, só durante o período de inquérito, os preços de importação de furfural da China diminuíram mais de 30 %.

4. Situação da indústria comunitária

Produção total

- (29) A produção de furfural pela Furfural Español SA diminuiu 17,7 % entre 1989 e o período de inquérito.

Capacidade de produção e sua utilização

- (30) A capacidade de produção permaneceu estável durante o período em causa, com excepção de 1991, devido à transferência de uma fábrica. No entanto, a utilização da capacidade de produção diminuiu consideravelmente, ou seja, de 85 % para 70 %.

Vendas e parte de mercado

- (31) As vendas da Furfural Español SA no mercado comunitário registaram uma diminuição de 28,5 % entre 1989 e o período de inquérito.

Para além do produtor espanhol, duas empresas italianas produziram furfural na Comunidade até 1990. A parte de mercado total detida pelo conjunto dos produtores comunitários, que foi de 40,2 % em 1989, diminuiu 50 % em 1991, na

(¹) *Colectânea da Jurisprudência do Tribunal*, 1991, página I-5589.

sequência da decisão dos produtores italianos de cessarem a sua produção devido aos custos cada vez mais elevados ligados ao respeito das normas de protecção do ambiente. O autor da denúncia que detinha uma parte de mercado de 17,7 % em 1989 praticamente não beneficiou desta situação, dado que, efectivamente, a sua parte de mercado atingiu 20,8 % em 1991 mas desceu para 17,8 % durante o período de inquérito. Esta diminuição teria sido ainda maior se o produtor não tivesse ajustado os seus preços, tal como abaixo explicado.

Preços

- (32) Os preços de venda do produtor comunitário aumentaram 23,7 % entre 1989 e 1991, mas diminuíram 36,4 % entre 1991 e o período de inquérito e 22,4 % entre 1992 e o período de inquérito. O furfural é um produto com características homogéneas e, num mercado extremamente competitivo, os preços constituem um factor decisivo no que diz respeito à posição de cada operador.

Existências

- (33) As existências detidas pelo produtor comunitário de furfural aumentaram quer em volume — 31,6 % — quer em percentagem do volume de produção — de 12 % para 20 % — durante o período em causa.

Investimentos

- (34) Os investimentos aumentaram consideravelmente como consequência da transferência de uma fábrica em 1991 e da legislação em matéria de ambiente. Durante o período de inquérito o nível de investimentos foi mais do que duas vezes superior ao nível verificado em 1989.

Rentabilidade

- (35) A drástica diminuição dos preços de venda, conjuntamente com a diminuição do volume de vendas, afectou gravemente a rentabilidade do produtor comunitário. Os seus resultados financeiros, que em 1991 eram ainda positivos, tornaram-se cada vez mais negativos nos anos seguintes: já em 1992 se registaram prejuízos e durante o período do inquérito registaram-se as maiores perdas em termos de volume de negócios (entre 10 % e 20 %).

Conclusão sobre o prejuízo

- (36) Com base nos factores acima referidos, especialmente o aumento dos prejuízos resultantes da drástica redução das vendas, da diminuição dos preços e do aumento das existências em 1992 e durante o período de inquérito, a Comissão concluiu, para efeitos das suas conclusões preliminares, que a

indústria comunitária sofreu um prejuízo importante na acepção do nº 1 do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 2423/88.

F. CAUSA DO PREJUÍZO

1. Efeito das importações objecto *dumping*

- (37) Ao analisar a evolução do volume e do preço das importações de *dumping* em relação com a evolução dos factores relativos à situação da indústria comunitária, a Comissão verificou que o agravamento da situação económica desta indústria entre 1992 e o final do período de inquérito coincidiu com a diminuição notória dos preços das importações chinesas, referida no considerando 28. Efectivamente, entre 1988 e 1991, os preços de exportação de furfural originário da China foram constantemente inferiores aos preços praticados pela indústria comunitária, bem como aos preços das importações originárias de outros países terceiros, embora tenham permanecido relativamente estáveis. Durante este período, o nível dos preços no mercado comunitário era tal que o produtor comunitário conseguiu vender furfural a preços rentáveis. De 1992 até ao final do período de inquérito, os preços das exportações chinesas diminuíram substancialmente, especialmente durante a segunda metade do período de inquérito. Como é evidente, sob a pressão exercida pelas importações objecto de *dumping* a baixos preços, os preços de venda médios do produtor comunitário diminuíram 22,4 % no decurso desse período, o que teve graves consequências na rentabilidade da empresa. Nestas circunstâncias, é de concluir que a precária situação financeira da indústria comunitária se deve às importações chinesas objecto de *dumping*.

2. Outros factores

- (38) A Comissão analisou igualmente o efeito de outros factores sobre a situação da indústria comunitária. A este respeito, a diminuição do consumo comunitário de 37,4 % entre 1988 e o período de inquérito afectou negativamente a indústria, em especial no que diz respeito ao seu volume de vendas. No entanto, a diminuição do consumo na Comunidade ocorreu quase inteiramente entre 1988 e 1991, período durante o qual o produtor comunitário não registou prejuízos financeiros. De 1991 até ao período de inquérito, o mercado comunitário estabilizou-se praticamente, mas a situação do produtor comunitário deteriorou-se. Por conseguinte, não existe qualquer relação aparente entre a diminuição do consumo na Comunidade e a existência de um prejuízo sofrido pela indústria comunitária.

(39) No que diz respeito às importações provenientes de outros países para além da China, somente as importações originárias da Áustria e da África do Sul apresentam um volume significativo. As importações originárias da Áustria aumentaram até 1991, detendo desde então uma parte de mercado estável de aproximadamente 15 %. As importações originárias da África do Sul parecem ter beneficiado ao máximo do desaparecimento da produção italiana, dado que a sua parte de mercado aumentou de 2,6 % em 1990 para 12,3 % em 1992, embora tenha diminuído bruscamente para 4,5 % durante o período de inquérito. Por conseguinte, a Comissão conclui que as importações de furfural austríacas e sul-africanas não causaram nem contribuíram para causar o prejuízo sofrido pela indústria comunitária, que se tornou um prejuízo importante sobretudo durante o período de inquérito.

(40) A parte de mercado detida pelos outros países exportadores considerada globalmente flutuou de modo substancial entre 1988 e o período de inquérito. Esta evolução irregular deve-se tanto à composição flutuante deste grupo de países como às flutuações importantes das exportações destes vários países que, em certos casos, foram mesmo interrompidas em alguns anos. Nestas circunstâncias, não foi possível identificar uma tendência no que diz respeito às exportações deste grupo de países. Além disso, é conveniente realçar que os preços destas exportações são, em média, superiores aos preços das exportações chinesas. Ademais, o volume das exportações por país era reduzido e a sua parte de mercado raramente rondava os 5 %.

(41) Assim, há que concluir que as importações originárias da República Popular da China num mercado em retracção causaram, devido aos seus baixos preços derivados do *dumping* de que foram objecto, a depressão dos preços do furfural, o que conduziu a uma diminuição da rentabilidade do produtor comunitário. Por conseguinte, estas importações, analisadas isoladamente, devem ser consideradas como a causa do prejuízo importante sofrido pela indústria comunitária.

G. INTERESSE COMUNITÁRIO

1. Considerações gerais

(42) O objectivo da criação de direitos *anti-dumping* é o de eliminar o *dumping* que causa um prejuízo à indústria comunitária e restabelecer, assim, uma situação de concorrência leal e aberta no mercado comunitário, o que é fundamentalmente do interesse geral da Comunidade. Neste contexto, a Comissão analisou o efeito dos direitos *anti-dum-*

ping sobre o furfural importado da República Popular da China em relação aos interesses específicos da indústria comunitária e dos utilizadores.

2. Interesse da indústria comunitária

(43) Nos últimos anos, o produtor comunitário realizou investimentos consideráveis para transferir uma das suas fábricas para um local mais isolado de modo a respeitar a legislação em matéria de protecção do ambiente. Se este produtor for forçado a abandonar o mercado, todos estes investimentos serão perdidos. A este respeito, os produtores chineses, que não são obrigados a respeitar normas tão rigorosas em matéria de luta contra a poluição (o que inevitavelmente tem um impacte considerável sobre os custos de produção), podem continuar a beneficiar do seu comportamento desleal em termos de concorrência.

(44) Além disso, como o furfural representa cerca de 90 % do volume de negócios realizado pelo produtor comunitário, no caso de não serem tomadas medidas, esta empresa deverá cessar a sua produção, o que fará perder o emprego a 80 pessoas num sector em que a taxa de desemprego se encontra já entre as mais elevadas de toda a Comunidade.

3. Interesse dos utilizadores

(45) As capacidades de produção do autor da denúncia correspondem a um terço do consumo anual no mercado comunitário. No entanto, não se prevê uma escassez da oferta no caso de serem adoptadas medidas *anti-dumping*. Em primeiro lugar, o objectivo das medidas de defesa comercial não é o de excluir do mercado comunitário os exportadores que praticaram *dumping* causando um prejuízo mas simplesmente o de restabelecer as condições de uma concorrência leal. Em segundo lugar, tendo em conta o número elevado de exportadores de outros países terceiros, é evidente que em qualquer dos casos a oferta seria mantida a um nível suficiente para satisfazer a procura de furfural na Comunidade. A este respeito, é conveniente notar, todavia, que o encerramento da fábrica do produtor comunitário e a perda de um terço da oferta necessária na Comunidade causaria uma ruptura considerável no abastecimento dos utilizadores comunitários.

(46) As consequências de um eventual aumento dos preços de furfural após a criação das medidas *anti-dumping* deverão ser analisadas isoladamente no que respeita às duas principais utilizações deste produto, ou seja, como solvente selectivo em refinarias de petróleo e como matéria-prima para a produção de resinas sintéticas.

- (47) No primeiro caso, o furfural é utilizado como catalizador e, como tal, o seu consumo em relação ao volume de óleo lubrificante é mínimo. O seu impacto nos custos de produção é pouco importante.
- (48) No que diz respeito à utilização de furfural no processo de produção de resinas sintéticas, o único produtor comunitário do primeiro produto intermédio, a saber, o álcool furfurílico, abastece-se em furfural em grande medida num país terceiro. Nos considerandos 22 e 23 foram apresentadas as razões pelas quais estas importações constituem um mercado distinto e não influenciado pelos preços do furfural no mercado livre da Comunidade. No respeitante ao mercado livre, as importações originárias da República Popular da China correspondiam a unicamente 10 % do consumo de furfural da empresa em causa. Por conseguinte, não é de prever que um aumento dos preços destas importações tenha um impacto significativo sobre os custos de produção do álcool furfurílico em geral.

4. Conclusões

- (49) Devido aos graves prejuízos registados pelo único produtor de furfural que continua a operar no mercado comunitário, existe um sério risco de que, no caso de não serem tomadas medidas, este produtor seja obrigado a encerrar a sua produção, à semelhança do que aconteceu com todos os outros produtores comunitários nestes últimos anos. Nesse caso, o mercado comunitário tornar-se-á inteiramente dependente das importações. Tendo em conta a importância estratégica deste produto no sector das refinarias de petróleo, esta situação não seria do interesse da Comunidade. Neste contexto, é conveniente realçar que a República Popular da China representa já mais de 60 % do volume das importações.

Por conseguinte, a Comissão conclui que é do interesse da Comunidade eliminar os efeitos prejudiciais do *dumping* e restabelecer as condições de uma concorrência leal através da adopção de medidas *anti-dumping* provisórias.

H. DIREITO PROVISÓRIO

- (50) O nível do prejuízo foi calculado na base da diferença entre o preço de importação CIF médio ponderado e o custo de produção do produtor comunitário, adicionado de uma margem de lucro de 5 %. Esta taxa parece justificada tendo em conta os dados à disposição da Comissão no que diz respeito às condições do mercado e às necessidades de investimento da indústria. Neste base, o preço CIF médio das exportações chinesas deverá ser

aumentado em cerca de metade, a fim de permitir ao produtor comunitário vender a preços rentáveis.

- (51) Dado que a margem de *dumping* ultrapassa este limiar do prejuízo, o direito *anti-dumping* deverá ser baseado no valor menos elevado, em conformidade com o nº 3 do artigo 13º do Regulamento (CEE) nº 2423/88.
- (52) Para além de furfural, os exportadores em causa vendem um vasto leque de outros produtos aos importadores da Comunidade. A fim de minimizar o risco de o direito ser contornado através de uma manipulação dos preços, foi considerado adequado criar um direito sob a forma de um montante específico em ecus por tonelada. O cálculo do limiar do prejuízo com base no preço de importação CIF dá origem a um direito de 352 ecus por tonelada.
- (53) No interesse de uma boa administração, será fixado um prazo durante o qual as partes em causa poderão apresentar as suas observações por escrito e solicitar uma audição. Além disso, é de referir que todas as conclusões estabelecidas para efeitos do presente regulamento são provisórias, podendo ser reexaminadas tendo em vista a criação de um direito definitivo que possa vir a ser proposto pela Comissão,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO :

Artigo 1º

1. É criado um direito *anti-dumping* provisório de 352 ecus por tonelada sobre as importações de furfural do código NC 2932 12 00, originário da República Popular da China.
2. Salvo disposição em contrário, são aplicáveis as disposições em vigor em matéria de direitos aduaneiros.
3. A introdução em livre prática na Comunidade do produto referido no nº 1 fica sujeita à constituição de uma garantia equivalente ao montante do direito provisório.

Artigo 2º

Sem prejuízo do nº 4, alíneas b) e c), do artigo 7º do Regulamento (CEE) nº 2423/88, as partes em causa podem apresentar as suas observações por escrito e solicitar uma audição à Comissão, no prazo de um mês a contar da data da entrada em vigor do presente regulamento.

Artigo 3º

O presente regulamento entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 18 de Julho de 1994.

Pela Comissão

Leon BRITTAN

Membro da Comissão

REGULAMENTO (CE) Nº 1784/94 DA COMISSÃO
de 19 de Julho de 1994
relativo à suspensão da pesca do alabote negro por navios arvorando pavilhão do
Reino Unido

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 2847/93 do Conselho, de 12 de Outubro de 1993, que institui um regime de controlo aplicável à política comum das pescas⁽¹⁾, e, nomeadamente, o nº 3 do seu artigo 21º,

Considerando que o Regulamento (CE) nº 3693/93 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1993, que reparte, para o ano de 1994, as quotas de capturas da Comunidade nas águas de Gronelândia⁽²⁾, estabelece as quotas de alabote negro para 1994;

Considerando que, a fim de assegurar o respeito das disposições relativas às limitações quantitativas das capturas de um *stock* submetido a quota, é necessário que a Comissão fixe a data na qual as capturas efectuadas por navios arvorando pavilhão de um Estado-membro são consideradas como tendo esgotado a quota atribuída;

Considerando que, segundo a informação comunicada à Comissão, as capturas de alabote negro nas águas das divisões CIEM V, XIV (águas da Gronelândia), efectuadas por navios arvorando pavilhão do Reino Unido ou registados no Reino Unido, atingiram a quota atribuída para 1994; que o Reino Unido proibira a pesca deste *stock* a partir de

5 de Julho de 1994; que é, por conseguinte, necessário manter essa data,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

As capturas de alabote negro nas águas das divisões CIEM V, XIV (águas da Gronelândia), efectuadas por navios arvorando pavilhão do Reino Unido ou registados no Reino Unido, são consideradas como tendo esgotado a quota atribuída ao Reino Unido para 1994.

A pesca do alabote negro nas águas das divisões CIEM V, XIV (águas da Gronelândia), efectuada por navios arvorando pavilhão do Reino Unido ou registados no Reino Unido, é proibida, assim como a conservação a bordo, o transbordo e o desembarque deste *stock* capturado pelos navios após a data de aplicação deste regulamento.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

É aplicável a partir de 5 de Julho de 1994.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 19 de Julho de 1994.

Pela Comissão
Yannis PALEOKRASSAS
Membro da Comissão

⁽¹⁾ JO nº L 261 de 20. 10. 1993, p. 1.

⁽²⁾ JO nº L 341 de 31. 12. 1993, p. 106.

REGULAMENTO (CE) Nº 1785/94 DA COMISSÃO
de 19 de Julho de 1994
relativo à classificação de certas mercadorias na Nomenclatura Combinada

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 2658/87 do Conselho, de 23 de Julho de 1987, relativo à nomenclatura pautal e estatística e à Pauta Aduaneira Comum⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 1706/94 da Comissão⁽²⁾, e, nomeadamente, o seu artigo 9º,

Considerando que, a fim de assegurar a aplicação uniforme da Nomenclatura Combinada, em anexo ao regulamento acima referido, é conveniente aprovar disposições relativas à classificação das mercadorias constantes do anexo do presente regulamento;

Considerando que o Regulamento (CEE) nº 2658/87 fixou regras gerais para a interpretação da Nomenclatura Combinada; que essas regras se aplicam igualmente a qualquer outra nomenclatura que a utilize, mesmo em parte ou acrescentando-lhe eventualmente subdivisões, estabelecida por regulamentações comunitárias específicas, com vista à aplicação de medidas pautais ou outras no âmbito do comércio de mercadorias;

Considerando que, em aplicação das referidas regras gerais, as mercadorias descritas na coluna 1 do quadro

apresentado em anexo ao presente regulamento devem ser classificadas nos códigos NC correspondentes, indicados na coluna 2 e por força dos fundamentos indicados na coluna 3;

Considerando que as medidas previstas no presente regulamento estão em conformidade com o parecer da secção da Nomenclatura Pautal e Estatística do Comité do Código Aduaneiro,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO :

Artigo 1º

As mercadorias descritas na coluna 1 do quadro em anexo devem ser classificadas na Nomenclatura Combinada nos códigos NC correspondentes, indicados na coluna 2 do referido quadro.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor no terceiro dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 19 de Julho de 1994.

Pela Comissão

Christiane SCRIVENER

Membro da Comissão

⁽¹⁾ JO nº L 256 de 7. 9. 1987, p. 1.

⁽²⁾ JO nº L 180 de 14. 7. 1994, p. 17.

ANEXO

Designação das mercadorias	Classificação Código NC	Motivação
(1)	(2)	(3)
1. « Rutilo sintético » obtido a partir da ilmenite por ustulação, tratamento pelo ácido clorídrico e calcinação, contendo em peso aproximadamente 95 % de dióxido de titânio, aproximadamente 2 % de trióxido diférrico e 1 % de dióxido de silício. Apresenta-se sob a forma de um pó de cor bege.	2614 00 10	A classificação é determinada pelas disposições das regras gerais 1 e 6 para a interpretação da Nomenclatura Combinada, pela nota 2 do capítulo 26, bem como pelos descritivos dos códigos NC 2614 e 2614 00 10. As modificações da estrutura cristalina são devidas somente à calcinação e à ustulação mencionadas nas considerações gerais das notas explicativas do Sistema Harmonizado, capítulo 26.
2. Agente emulsionante constituído por uma mistura de ésteres monoacetiltartáricos e diacetiltartáricos de mono- e diglicéridos de ácidos gordos (E 472 e)	3823 90 87	A classificação é determinada pelas disposições das regras gerais 1 e 6 para a interpretação da Nomenclatura Combinada, pela nota 1 b) do capítulo 38, bem como pelos descritivos dos códigos NC 3823, 3823 90 e 3823 90 87.

REGULAMENTO (CE) Nº 1786/94 DA COMISSÃO

de 20 de Julho de 1994

que fixa, para a campanha de comercialização de 1994/1995, o preço mínimo a pagar aos produtores para as ameixas secas e o montante da ajuda à produção para as ameixas secas

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 426/86 do Conselho, de 24 de Fevereiro de 1986, que estabelece a organização comum de mercado no sector dos produtos transformados à base de frutas e produtos hortícolas⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 549/94 da Comissão⁽²⁾, e, nomeadamente, o nº 4 do seu artigo 4º e o nº 5 do seu artigo 5º,Considerando que o Regulamento (CEE) nº 1206/90 do Conselho⁽³⁾, alterado pelo Regulamento (CEE) nº 2202/90⁽⁴⁾, fixa as regras gerais do regime de ajuda à produção no sector das frutas e produtos hortícolas transformados ;

Considerando que, em conformidade com o nº 1 do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 426/86, o preço mínimo a pagar aos produtores é determinado com base no preço mínimo em vigor durante a campanha de comercialização precedente, na evolução dos preços de base no sector das frutas e produtos hortícolas, na necessidade de assegurar o escoamento normal dos produtos frescos para as diferentes utilizações, incluindo o abastecimento da indústria de transformação ;

Considerando que o artigo 5º do Regulamento (CEE) nº 426/86 define os critérios para a fixação do montante da ajuda à produção ; que é conveniente ter em conta, em especial, a ajuda fixada para a campanha de comercialização precedente, ajustada de modo a tomar em consideração a evolução do preço mínimo a pagar aos produtores, e a diferença entre o custo da matéria-prima registado na

Comunidade e o dos principais países terceiros concorrentes ;

Considerando que as medidas previstas no presente regulamento estão em conformidade com o parecer do Comité de gestão dos produtos transformados à base de frutas e produtos hortícolas,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO :

Artigo 1º

Para a campanha de comercialização do 1994/1995 :

- a) O preço mínimo referido no artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 426/86, a pagar aos produtores para as ameixas secas provenientes de ameixas de Ente ;
- e
- b) A ajuda à produção referida no artigo 5º do mesmo regulamento, para as ameixas secas destinadas ao consumo humano,

são os fixados no anexo.

Artigo 2º

Quando a transformação se realizar fora do Estado-membro em que o produto foi cultivado, esse Estado-membro apresentará prova, ao Estado-membro que paga a ajuda à produção, de que foi pago o preço mínimo a pagar ao produtor.

*Artigo 3º*O presente regulamento entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 20 de Julho de 1994.

Pela Comissão

René STEICHEN

Membro da Comissão⁽¹⁾ JO nº L 49 de 27. 2. 1986, p. 1.⁽²⁾ JO nº L 69 de 12. 3. 1994, p. 5.⁽³⁾ JO nº L 119 de 11. 5. 1990, p. 74.⁽⁴⁾ JO nº L 201 de 31. 7. 1990, p. 4.

ANEXO

Preço mínimo a pagar aos produtores

Produto	ECU/100 kg líquidos à saída da produção
Ameixas de Ente com a categoria de dimensão correspondente a 66 frutos por 500 gramas	160,266

Ajuda à produção

Produto	ECU/100 kg líquidos para produtos obtidos a partir de matérias-primas
Ameixas secas obtidas a partir de ameixas de Ente com a categoria de dimensão correspondente a 66 frutos por 500 gramas	61,094

REGULAMENTO (CE) Nº 1787/94 DA COMISSÃO

de 20 de Julho de 1994

que determina em que medida podem ser aceites os pedidos de certificados de importação de determinados produtos do sector da carne de aves de capoeira apresentados em Julho de 1994 ao abrigo do regime previsto no Regulamento (CE) nº 774/94 do Conselho relativo à abertura e modo de gestão de determinados contingentes pautais comunitários de carne de suíno e outros produtos agrícolas

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) nº 1431/94 da Comissão, de 22 de Junho de 1994, que estabelece as normas de execução, no sector da carne de aves de capoeira, do regime de importação previsto no Regulamento (CE) nº 774/94 do Conselho relativo à abertura e modo de gestão de determinados contingentes pautais comunitários de carne de aves de capoeira e outros produtos agrícolas⁽¹⁾, e, nomeadamente, o nº 4 do seu artigo 4º,

Considerando que os pedidos de certificados de importação apresentados relativos ao período de 1 de Janeiro a 30 de Setembro de 1994 totalizam, quantidades inferiores ou iguais às disponíveis podendo, em consequência, ser inteiramente satisfeitos, quer quantidades superiores às quantidades disponíveis, devendo, por conseguinte, ser reduzidos numa percentagem fixa para se garantir uma repartição equitativa;

Considerando que é conveniente, para os pedidos inferiores ou iguais às quantidades disponíveis, determinar o excedente que se adiciona à quantidade disponível para o período seguinte;

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 20 de Julho de 1994.

Considerando que é oportuno chamar a atenção dos operadores sobre o facto de as licenças só poderem ser utilizadas para produtos que estejam em regra com todas as disposições veterinárias actualmente em vigor na Comunidade,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO :

Artigo 1º

1. Os pedidos de certificados de importação, relativos ao período de 1 de Janeiro a 30 de Setembro de 1994, apresentados ao abrigo do Regulamento (CE) nº 1431/94, são aceites como referido no anexo I.
2. Durante os primeiros dez dias do período de 1 de Outubro a 31 de Dezembro de 1994 podem ser apresentados pedidos, nos termos do Regulamento (CE) nº 1431/94, de certificados de importação em relação às quantidades totais constantes do anexo II.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor em 21 de Julho de 1994.

Pela Comissão

René STEICHEN

Membro da Comissão

⁽¹⁾ JO nº L 156 de 23. 6. 1994, p. 9.

ANEXO I

	Percentagem de aceitação dos certificados de importação apresentados relativos o período de 1 de Janeiro a 30 de Setembro de 1994
1	8,34
2	8,06
3	7,75
4	77,79
5	11,90

ANEXO II

(em toneladas)

	Quantidade total disponível para o período de 1 de Outubro a 31 de Dezembro de 1994
1	3 550
2	2 550
3	1 650
4	900
5	350

REGULAMENTO (CE) Nº 1788/94 DA COMISSÃO

de 20 de Julho de 1994

que fixa o montante máximo da restituição à exportação do açúcar branco para o oitavo concurso público parcial efectuado no âmbito do concurso público permanente referido no Regulamento (CE) nº 1021/94

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 1785/81 do Conselho, de 30 de Junho de 1981, que estabelece a organização comum dos mercados no sector do açúcar ⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 133/94 ⁽²⁾, e, nomeadamente, o nº 4, alínea b), primeiro parágrafo, do seu artigo 19º,

Considerando que, por força do Regulamento (CE) nº 1021/94 da Comissão, de 29 de Abril de 1994, respeitante a um concurso público permanente para a determinação de direitos niveladores e/ou de restituições à exportação de açúcar branco ⁽³⁾ procedeu-se a concursos públicos parciais para a exportação desse açúcar;

Considerando que, nos termos do nº 1 do artigo 9º do Regulamento (CE) nº 1021/94, é fixado um montante máximo da restituição à exportação, eventualmente, para o concurso público parcial em causa, tendo em conta, nomeadamente, a situação e a evolução previsível do mercado do açúcar na Comunidade e no mercado mundial;

Considerando que, após exame das ofertas, é conveniente adoptar, para o oitavo concurso público parcial, as disposições referidas no artigo 1º;

Considerando que o Regulamento (CEE) nº 990/93 do Conselho ⁽⁴⁾ proíbe o comércio entre a Comunidade Euro-

peia e a República Federativa da Jugoslávia (Sérvia e Montenegro); que esta proibição não se aplica a determinadas situações, enumeradas de forma limitativa nos artigos 2º, 4º, 5º e 7º do mesmo regulamento; que este facto deve ser tomado em consideração na fixação das restituições;

Considerando que as medidas previstas no presente regulamento estão em conformidade com o parecer do Comité de Gestão do Açúcar,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO :

Artigo 1º

1. Para o oitavo concurso público parcial de açúcar branco, efectuado no âmbito do Regulamento (CE) nº 1021/94 o montante máximo da restituição à exportação é fixado em 38,107 ecus/100 quilogramas.

2. As restituições à exportação para a República Federativa da Jugoslávia (Sérvia e Montenegro) só podem ser concedidas no respeito das condições previstas no Regulamento (CEE) nº 990/93.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor em 21 de Julho de 1994.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 20 de Julho de 1994.

Pela Comissão

René STEICHEN

Membro da Comissão

⁽¹⁾ JO nº L 177 de 1. 7. 1981, p. 4.

⁽²⁾ JO nº L 22 de 27. 1. 1994, p. 7.

⁽³⁾ JO nº L 112 de 3. 5. 1994, p. 13.

⁽⁴⁾ JO nº L 102 de 28. 4. 1993, p. 14.

REGULAMENTO (CE) Nº 1789/94 DA COMISSÃO

de 20 de Julho de 1994

que determina em que medida podem ser aceites os pedidos de licenças de importação de carne de bovino fresca, refrigerada ou congelada, apresentados em Julho de 1994 ao abrigo dos regimes de importação previstos nos acordos europeus entre a Comunidade e a República da Polónia e a República da Hungria e no acordo provisório com a antiga República Federativa Checa e Eslovaca (RFCE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) nº 1390/94 da Comissão, de 17 de Junho de 1994, que estabelece, para o período compreendido entre 1 de Julho de 1994 e 30 de Junho de 1995, as normas de execução dos regimes de importação de carnes de bovino frescas, refrigeradas ou congeladas previstos nos acordos europeus entre a Comunidade e a República da Polónia e a República da Hungria e no acordo provisório com a antiga República Federativa Checa e Eslovaca⁽¹⁾, e, nomeadamente, o nº 4 do seu artigo 3º,

Considerando que os nºs 1 e 2 do artigo 1º do Regulamento (CE) nº 1390/94 fixam as quantidades de carne de bovino fresca, refrigerada ou congelada, originária da Polónia, da Hungria e da República Checa e da República Eslovaca que podem ser importadas, em condições especiais, a título do período compreendido entre 1 de Julho e 30 de Setembro de 1994; que as quantidades em relação às quais foram pedidos certificados de importação permitem a integral satisfação dos mesmos pedidos;

Considerando que o nº 3 do artigo 1º do Regulamento (CE) nº 1390/94 estipula que, se ao longo do ano 4 (de 1 de Julho de 1994 a 30 de Junho de 1995) as quantidades objecto de pedidos de certificado de importação apresentados para o primeiro, segundo ou terceiro períodos especificados no nº 2 do mesmo artigo forem inferiores às quantidades disponíveis, as quantidades restantes serão aditadas às quantidades disponíveis para o período

seguinte; que, atendendo às quantidades restantes a título do primeiro período, é, por conseguinte, conveniente determinar as quantidades disponíveis para os quatro países em causa em relação ao segundo período, compreendido entre 1 de Outubro e 31 de Dezembro de 1994,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

1. Todos os pedidos de certificado de importação apresentados a título do período compreendido entre 1 de Julho e 30 de Setembro de 1994, ao abrigo do regime de importação referido no Regulamento (CE) nº 1390/94, serão satisfeitos na íntegra.

2. As quantidades disponíveis a título do período referido no nº 2 do artigo 1º do Regulamento (CE) nº 1390/94, compreendido entre 1 de Outubro e 31 de Dezembro de 1994, são as seguintes:

- 2 398,0 toneladas de carne originária da Polónia,
- 2 809,0 toneladas de carne originária da Hungria,
- 1 120,0 toneladas de carne originária da República Checa,
- 495,0 toneladas de carne originária da República Eslovaca.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor em 26 de Julho de 1994.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 20 de Julho de 1994.

Pela Comissão
René STEICHEN
Membro da Comissão

(1) JO nº L 152 de 18. 6. 1994, p. 20.

REGULAMENTO (CE) Nº 1790/94 DA COMISSÃO

de 20 de Julho de 1994

que determina em que medida podem ser aceites os pedidos de certificado de importação apresentados em Julho de 1994 para determinadas carnes de bovino frescas ou refrigeradas ou sob forma de conservas, no âmbito do regime de importação previsto no Acordo agrícola bilateral entre a Comunidade e a Suécia

(Texto relevante para efeitos do EEE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) nº 266/94 da Comissão, de 4 de Fevereiro de 1994, que estabelece, para 1994, as normas de execução do regime de importação de carne de bovino previsto no Acordo agrícola bilateral entre a Comunidade e a Suécia⁽¹⁾, alterado pelo Regulamento (CE) nº 394/94⁽²⁾, e, nomeadamente, o nº 4 do seu artigo 4º,

Considerando que o nº 1 do artigo 1º e o nº 1 do artigo 2º do Regulamento (CE) nº 266/94 fixam as quantidades de carne de bovino fresca ou refrigerada do código NC 0201 e de produtos dos códigos NC 1602 50 31, 1602 50 39 ou 1602 50 80, originárias da Suécia, que podem ser importadas em condições especiais a título do período compreendido entre 1 de Julho e 30 de Setembro de 1994; que não foram solicitados certificados de importação para a carne do código NC 0201; que, no entanto, os pedidos relativos às conservas permitem a integral satisfação dos mesmos pedidos;

Considerando que o nº 2 do artigo 2º do Regulamento (CE) nº 266/94 estabelece que, se, ao longo de 1994, as quantidades objecto de pedidos de certificado de importação apresentadas para o primeiro, segundo ou terceiro períodos especificados no nº 1 do mesmo artigo forem inferiores às quantidades disponíveis, as quantidades

restantes serão aditadas às quantidades disponíveis para o período seguinte; que, tendo em conta as quantidades restantes a título do terceiro período, é conveniente, por conseguinte, determinar, para o quarto período, compreendido entre 1 de Outubro e 31 de Dezembro de 1994, as quantidades disponíveis para esse país,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

1. Os pedidos de certificados de importação apresentados ao abrigo do nº 1 do artigo 4º do Regulamento (CE) nº 266/94, serão satisfeitos na íntegra.

2. As quantidades disponíveis para o período compreendido entre 1 de Outubro e 31 de Dezembro de 1994, referido no nº 1 do artigo 2º do Regulamento (CE) nº 266/94, são as seguintes:

- 4 000 toneladas de carne de bovino, expressas em peso-carcaça, do código NC 0201,
- 794,30 toneladas de carnes de bovino, expressas em peso-carcaça, dos códigos NC 1602 50 31, 1602 50 39 ou 1602 50 80.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor em 25 de Julho de 1994.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 20 de Julho de 1994.

Pela Comissão

René STEICHEN

Membro da Comissão

⁽¹⁾ JO nº L 32 de 5. 2. 1994, p. 9.

⁽²⁾ JO nº L 53 de 24. 2. 1994, p. 13.

REGULAMENTO (CE) Nº 1791/94 DA COMISSÃO

de 20 de Julho de 1994

que fixa os direitos niveladores à importação aplicáveis aos cereais, às farinhas e às sêmolas de trigo ou de centeio

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 1766/92 do Conselho, de 30 de Junho de 1992, que estabelece a organização comum de mercado no sector dos cereais ⁽¹⁾, alterado pelo Regulamento (CEE) nº 2193/93 da Comissão ⁽²⁾, e, nomeadamente, o nº 5 do seu artigo 10º e o nº 3 do seu artigo 11º,Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 3813/92 do Conselho, de 28 de Dezembro de 1992, relativo à unidade de conta e às taxas de conversão a aplicar no âmbito da política agrícola comum ⁽³⁾, alterado pelo Regulamento (CE) nº 3528/93 ⁽⁴⁾,Considerando que os direitos niveladores aplicáveis à importação dos cereais, das farinhas de trigo e de centeio e das sêmolas de trigo foram fixados pelo Regulamento (CE) nº 1561/94 da Comissão ⁽⁵⁾ e pelos regulamentos posteriores que o alteraram;

Considerando que, para permitir o funcionamento normal do regime dos direitos niveladores, é conveniente adoptar para o cálculo destes últimos a taxa representativa do

mercado, verificada no decurso do período de referência de 19 de Julho de 1994 no que respeita às moedas flutuantes;

Considerando que a aplicação das modalidades constantes do Regulamento (CE) nº 1561/94 aos preços de oferta e às cotações desse dia, de que a Comissão tem conhecimento, implica a alteração dos direitos niveladores actualmente em vigor em conformidade com o anexo do presente regulamento,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO :

Artigo 1º

Os direitos niveladores a cobrar à importação dos produtos referidos no nº 1, alíneas a), b) e c), do artigo 1º do Regulamento (CEE) nº 1766/92 são fixados no anexo.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor em 21 de Julho de 1994.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 20 de Julho de 1994.

Pela Comissão
René STEICHEN
Membro da Comissão

⁽¹⁾ JO nº L 181 de 1. 7. 1992, p. 21.⁽²⁾ JO nº L 196 de 5. 8. 1993, p. 22.⁽³⁾ JO nº L 387 de 31. 12. 1992, p. 1.⁽⁴⁾ JO nº L 320 de 22. 12. 1993, p. 32.⁽⁵⁾ JO nº L 166 de 1. 7. 1994, p. 74.

ANEXO

do regulamento da Comissão, de 20 de Julho de 1994, que fixa os direitos niveladores à importação aplicáveis aos cereais, às farinhas e às sémolas de trigo ou de centeio

(Em ECU/t)

Código NC	Países terceiros (*)
0709 90 60	111,72 (2) (3)
0712 90 19	111,72 (2) (3)
1001 10 00	49,40 (1) (2)
1001 90 91	76,54
1001 90 99	76,54 (2)
1002 00 00	103,32 (6)
1003 00 10	105,65
1003 00 90	105,65 (2)
1004 00 00	93,93
1005 10 90	111,72 (2) (2)
1005 90 00	111,72 (2) (2)
1007 00 90	117,12 (4)
1008 10 00	28,57 (2)
1008 20 00	34,22 (2) (2)
1008 30 00	0 (2)
1008 90 10	(7)
1008 90 90	0
1101 00 00	146,57 (2)
1102 10 00	182,76
1103 11 10	113,18
1103 11 90	167,86
1107 10 11	147,12
1107 10 19	112,68
1107 10 91	198,94 (10)
1107 10 99	151,39 (2)
1107 20 00	174,64 (10)

(1) Em relação ao trigo duro, originário de Marrocos e transportado directamente deste país para a Comunidade, o direito nivelador é diminuído de 0,60 ecu por tonelada.

(2) Em conformidade com o disposto no Regulamento (CEE) n.º 715/90, os direitos niveladores não são aplicados aos produtos originários dos Estados de África, das Caraíbas e do Pacífico e importados directamente nos departamentos franceses ultramarinos.

(3) Em relação ao milho originário dos Estados de África, das Caraíbas e do Pacífico, o direito nivelador à importação na Comunidade é diminuído de 1,81 ecus por tonelada.

(4) Em relação ao milho painço e ao sorgo originários dos Estados de África, das Caraíbas e do Pacífico, o direito nivelador à importação na Comunidade é cobrado em conformidade com o disposto no Regulamento (CEE) n.º 715/90.

(5) Em relação ao trigo duro e à alpista produzidos na Turquia e directamente transportados deste país para a Comunidade, o direito nivelador é diminuído de 0,60 ecu por tonelada.

(6) O direito nivelador cobrado à importação de centeio produzido na Turquia e directamente transportado deste país para a Comunidade é definido pelos regulamentos (CEE) n.º 1180/77 do Conselho (JO n.º L 142 de 9. 6. 1977, p. 10), com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) n.º 1902/92 (JO n.º L 192 de 11. 7. 1992, p. 3), e (CEE) n.º 2622/71 da Comissão (JO n.º L 271 de 10. 12. 1971, p. 22), alterado pelo Regulamento (CEE) n.º 560/91 (JO n.º L 62 de 8. 3. 1991, p. 26).

(7) Aquando da importação do produto do código NC 1008 90 10 (triticale), é cobrado o direito nivelador aplicável ao centeio.

(8) Em conformidade com o n.º 1 do artigo 101.º da Decisão 91/482/CEE, não são aplicados direitos niveladores aos produtos originários dos PTU.

(9) Os produtos deste código importados no âmbito dos acordos concluídos entre a Polónia e a Hungria e a Comunidade e no âmbito dos acordos provisórios entre a República Checa, a República Eslovaca, a Bulgária e a Roménia e a Comunidade, e para os quais seja apresentado um certificado EUR 1 emitido nas condições previstas nos Regulamentos (CE) n.º 121/94 ou (CE) n.º 335/94, estão sujeitos aos direitos niveladores indicados no anexo do mesmo regulamento.

(10) Por força do Regulamento (CEE) n.º 1180/77 do Conselho, este direito nivelador é diminuído de 5,44 ecus por tonelada em relação aos produtos originários da Turquia.

REGULAMENTO (CE) Nº 1792/94 DA COMISSÃO

de 20 de Julho de 1994

que fixa os prémios que acrescem aos direitos niveladores à importação em relação aos cereais, à farinha e ao malte

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 1766/92 do Conselho, de 30 de Junho de 1992, que estabelece a organização comum de mercado no sector dos cereais⁽¹⁾, alterado pelo Regulamento (CEE) nº 2193/93 da Comissão⁽²⁾, e, nomeadamente, o nº 4 do seu artigo 12º,Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 3813/92 do Conselho, de 28 de Dezembro de 1992, relativo à unidade de conta e às taxas de conversão a aplicar no âmbito da política agrícola comum⁽³⁾, alterado pelo Regulamento (CE) nº 3528/93⁽⁴⁾,Considerando que os prémios que acrescem aos direitos niveladores em relação aos cereais e ao malte foram fixados pelo Regulamento (CE) nº 1562/94 da Comissão⁽⁵⁾ e pelos regulamentos posteriores que o alteraram ;

Considerando que, para permitir o funcionamento normal do regime dos direitos niveladores, é conveniente adoptar para o cálculo destes últimos a taxa representativa do

mercado, verificada no decurso do período de referência de 19 de Julho de 1994 no que respeita às moedas flutuantes ;

Considerando que, em função dos preços CIF e dos preços CIF de compra a prazo, de hoje, os prémios que acrescem aos direitos niveladores devem ser alterados nos termos do anexo do presente regulamento,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO :

Artigo 1º

Os prémios que acrescem aos direitos niveladores previamente fixados em relação à importação dos produtos referidos no nº 1, alíneas a), b) e c), do artigo 1º do Regulamento (CEE) nº 1766/92 são fixados no anexo.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor em 21 de Julho de 1994.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 20 de Julho de 1994.

Pela Comissão

René STEICHEN

Membro da Comissão⁽¹⁾ JO nº L 181 de 1. 7. 1992, p. 21.⁽²⁾ JO nº L 196 de 5. 8. 1993, p. 22.⁽³⁾ JO nº L 387 de 31. 12. 1992, p. 1.⁽⁴⁾ JO nº L 320 de 22. 12. 1993, p. 32.⁽⁵⁾ JO nº L 166 de 1. 7. 1994, p. 77.

ANEXO

do regulamento da Comissão, de 20 de Julho de 1994, que fixa os prémios que acrescem aos direitos niveladores à importação em relação aos cereais, à farinha e ao malte

A. Cereais e farinhas

(Em ECUs/t)

Código NC	Corrente	1º período	2º período	3º período
	7	8	9	10
0709 90 60	0	1,01	1,02	1,48
0712 90 19	0	1,01	1,02	1,48
1001 10 00	0	0	0	0
1001 90 91	0	0	0	0
1001 90 99	0	0	0	0
1002 00 00	0	0	0	0
1003 00 10	0	0	0	0
1003 00 90	0	0	0	0
1004 00 00	0	0	0	0
1005 10 90	0	1,01	1,02	1,48
1005 90 00	0	1,01	1,02	1,48
1007 00 90	0	0	0	0
1008 10 00	0	0	0	0
1008 20 00	0	0	0	0
1008 30 00	0	0	0	0
1008 90 90	0	0	0	0
1101 00 00	0	0	0	0
1102 10 00	0	0	0	0
1103 11 10	0	0	0	0
1103 11 90	0	0	0	0

B. Malte

(Em ECUs/t)

Código NC	Corrente	1º período	2º período	3º período	4º período
	7	8	9	10	11
1107 10 11	0	0	0	0	0
1107 10 19	0	0	0	0	0
1107 10 91	0	0	0	0	0
1107 10 99	0	0	0	0	0
1107 20 00	0	0	0	0	0

REGULAMENTO (CE) Nº 1793/94 DA COMISSÃO

de 20 de Julho de 1994

que altera pela décima vez o Regulamento (CEE) nº 3337/93, que adopta medidas excepcionais de apoio ao mercado no sector da carne de suíno na Bélgica

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 2759/75 do Conselho, de 29 de Outubro de 1975, que estabelece a organização comum de mercado no sector da carne de suíno⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) nº 1249/89⁽²⁾, e, nomeadamente, o seu artigo 20º,Considerando que, devido ao aparecimento de peste suína clássica numa região produtora da Bélgica, o Regulamento (CE) nº 3337/93 da Comissão⁽³⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 1481/94⁽⁴⁾, adoptou medidas excepcionais de apoio ao mercado no sector da carne de suíno naquele Estado-membro;

Considerando que é necessário adaptar o preço de compra dos suínos à actual situação do mercado, atendendo à baixa dos preços do mercado;

Considerando que, na sequência de um novo caso de peste suína clássica, em meados de Junho de 1994 as restrições veterinárias e comerciais foram alargadas pelas autoridades belgas a uma nova zona; que é necessário incluir, a partir de 12 de Julho de 1994, os animais provenientes desta zona no regime de compra previsto pelo Regulamento (CEE) nº 3337/93;

Considerando que, através do Regulamento (CE) nº 1391/94 da Comissão⁽⁵⁾, foi introduzida, desde 6 de Junho de 1994, uma nova fracção de suínos elegíveis para as medidas de apoio previstas pelo Regulamento (CE) nº 3337/93; que é necessário alterar aquela data de modo a permitir incluir os suínos comprados nos primeiros dias de Junho de 1994;

Considerando que as medidas previstas no presente regulamento estão em conformidade com o parecer do Comité de Gestão da Carne de Suíno,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

O Regulamento (CE) nº 3337/93 é alterado do seguinte modo:

1. O artigo 4º é alterado do seguinte modo:
 - a) No nº 1, o montante de « 109 ecus » é substituído por « 102 ecus » e o montante de « 93 ecus » por « 87 ecus »;
 - b) No nº 2, o montante de « 39 ecus » é substituído por « 32 ecus » e o montante de « 33 ecus » por « 27 ecus »;
 - c) No nº 3, o montante de « 31 ecus » é substituído por « 26 ecus » e o montante de « 26 ecus » por « 22 ecus ».
2. O anexo I é substituído pelo anexo do presente regulamento.

Artigo 2º

No artigo 2º do Regulamento (CE) nº 1391/94, a data de « 6 de Junho de 1994 » é substituída pela de « 31 de Maio de 1994 ».

*Artigo 3º*O presente regulamento entra em vigor na data da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

É aplicável a partir de 21 de Julho de 1994. No entanto, o disposto no ponto 2 do artigo 1º é aplicável com efeitos desde 12 de Julho de 1994.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 20 de Julho de 1994.

Pela Comissão

René STEICHEN

Membro da Comissão⁽¹⁾ JO nº L 282 de 1. 11. 1975, p. 1.⁽²⁾ JO nº L 129 de 11. 5. 1989, p. 12.⁽³⁾ JO nº L 299 de 4. 12. 1993, p. 23.⁽⁴⁾ JO nº L 159 de 28. 6. 1994, p. 50.⁽⁵⁾ JO nº L 152 de 18. 6. 1994, p. 24.

ANEXO

« ANEXO I

- a) A parte do território da comuna de Beernem situada a norte das seguintes estradas : Bruggestraat, Knesselarestraat até ao cruzamento com a Hoogstraat e Hoogstraat até à fronteira da província ;
 - b) A parte do território da comuna de Bruges situada :
 - 1. A norte das estradas : Astridlaan e Generaal Lemanlaan ;
 - 2. A leste das estradas : Buiten Boninvest, Buiten Kazernevest, Buiten Kruisvest, Fort Lapin, Havenstraat, Krommestraat, Dudzeelse Steenweg e Westkapelse Steenweg ;
 - c) A parte do território da comuna de Knokke-Heist situada a sul das estradas : Dudzelestraat até ao cruzamento com a Sluisstraat e Sluisstraat ;
 - d) A parte do território da comuna de Zelzate situada a oeste do canal Gand-Terneuzen ;
 - e) A parte do território da comuna de Gand situada :
 - 1. A oeste do canal Gand-Terneuzen, Voorhaven, Tothuisdok, Verbindingskanaal ;
 - 2. A oeste das estradas : Elyzeese Velden en Bargiekaai,
 - 3. A norte das estradas : Phoenixstraat, Wevesstraat, Drongense-steenweg, Deinsteenweg e E40 ;
 - f) A parte do território da comuna de Nevele situada a norte da E40 ;
 - g) A parte do território da comuna de Aalter, situada :
 - 1. A norte da E40, entre a fronteira da comuna de Nevele e o cruzamento com a N44 ;
 - 2. A leste da N44, desde a E40 até à fronteira com a comuna de Knesselare ;
 - h) A parte do território da comuna de Knesselare, situada :
 - 1. A leste da N44, desde a fronteira com a comuna de Aalter até ao cruzamento com Urseleweg ;
 - 2. A norte das estradas : Urseleweg, desde o cruzamento com a N44, Veldstraat e Kloosterstraat ;
 - i) O território das comunas de Eeklo, Kaprijke, Waarschoot, Zomergem, Sint-Laureins, Assenede, Evergem, Lovendegem, Maldegem e Damme. ».
-

REGULAMENTO (CE) Nº 1794/94 DA COMISSÃO

de 20 de Julho de 1994

que altera pela segunda vez o Regulamento (CEE) nº 1393/94, que adopta medidas excepcionais de apoio ao mercado no sector da carne de suíno nos Países Baixos

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 2759/75 do Conselho, de 29 de Outubro de 1975, que estabelece a organização comum de mercado no sector de carne de suíno⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) nº 1249/89⁽²⁾, e, nomeadamente, o seu artigo 20º,Considerando que, devido ao aparecimento de peste suína clássica em determinadas regiões de produção da Bélgica situadas na zona fronteiriça com os Países Baixos, foram adoptadas medidas excepcionais de apoio ao mercado no sector da carne de suíno nas zonas de protecção situadas nos Países Baixos, pelo Regulamento (CE) nº 1393/94 da Comissão⁽³⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) 1482/94⁽⁴⁾;

Considerando que é necessário adaptar o preço de compra dos suínos à actual situação do mercado, tendo em conta a diminuição dos preços do mercado;

Considerando que, na sequência do aparecimento de novos casos de peste suína clássica na Bélgica, as restrições veterinárias e comerciais foram alargadas pelas autoridades neerlandesas no final de Junho de 1994 a uma nova zona; que é necessário incluir, a partir de 12 de Julho de 1994, os animais provenientes desta zona no regime de compra previsto pelo Regulamento (CE) nº 1393/94;

Considerando que as medidas previstas no presente regulamento estão em conformidade com o parecer do Comité de Gestão da Carne de Suíno,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

O Regulamento (CE) nº 1393/94 é alterado do seguinte modo:

1. O artigo 4º é alterado do seguinte modo:
 - a) No nº 1, o montante de « 105 ecus » é substituído por « 95 ecus » e o montante de « 89 ecus » por « 81 ecus »;
 - b) No nº 2, o montante de « 36 ecus » é substituído por « 31 ecus » e o montante de « 31 ecus » por « 26 ecus »;
2. O anexo é substituído pelo anexo do presente regulamento.

*Artigo 2º*O presente regulamento entra em vigor na data da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

É aplicável a partir de 21 de Julho de 1994. No entanto, o disposto no ponto 2 do artigo 1º é aplicável com efeitos desde 12 de Julho de 1994.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 20 de Julho de 1994.

Pela Comissão

René STEICHEN

Membro da Comissão⁽¹⁾ JO nº L 282 de 1. 11. 1975, p. 1.⁽²⁾ JO nº L 129 de 11. 5. 1989, p. 12.⁽³⁾ JO nº L 152 de 18. 6. 1994, p. 27.⁽⁴⁾ JO nº L 159 de 26. 6. 1994, p. 51.

ANEXO• *ANEXO*

A zona situada na província de Zeelande é delimitada do seguinte modo :

a partir do marco-fronteira 359, seguir a N 58 em direcção a leste até ao cruzamento com o "Sint Annestraat", segui-lo em direcção a sudeste até ao cruzamento com o "Kaai" na comuna de Sluis, seguir o "Kaai" em direcção a leste até ao cruzamento com o "Hoogstraat", segui-lo em direcção a norte até ao cruzamento com a estrada provincial de Sluis a Breskens, segui-la em direcção a nordeste até ao cruzamento com o "Barendijk" na comuna de Nieuwvliet, seguir o "Barendijk" em direcção a leste e passar no "Schoondijkse Weg", segui-lo em direcção a leste até ao cruzamento com a N 58, segui-la em direcção a sul até cruzamento com a N 61 na comuna de Schoondijke, seguir a N 61 em direcção a sudeste até ao cruzamento com a "Statendijk 1", segui-la até ao cruzamento com o "Molentje", segui-lo até ao cruzamento com a "Oranjedijk", segui-la até ao cruzamento com o "Mauritsweg", segui-lo até ao cruzamento com o "Zachariasweg", segui-lo até ao cruzamento com o "Driewegenweg", segui-lo até ao "Schorerweg", segui-lo até ao cruzamento com o "Hoofdplaatsweg" e o "Driewegenweg", seguir este último em direcção a sudeste até ao cruzamento com a N 61, segui-la em direcção a leste até ao cruzamento com o canal "Isabella", segui-lo até à fronteira do país, continuar ao longo da fronteira em direcção a sudoeste até ao marco-fronteira 359. »

REGULAMENTO (CE) Nº 1795/94 DA COMISSÃO

de 20 de Julho de 1994

que altera pela oitava vez o Regulamento (CEE) nº 3088/93, que adopta medidas excepcionais de apoio ao mercado no sector da carne de suíno na Alemanha

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 2759/75 do Conselho, de 29 de Outubro de 1975, que estabelece a organização comum de mercado no sector da carne de suíno ⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) nº 1249/89 ⁽²⁾, e, nomeadamente, o seu artigo 20º,Considerando que, devido ao aparecimento de peste suína clássica em determinadas regiões de produção da Alemanha, foram adoptadas medidas excepcionais de apoio ao mercado no sector da carne de suíno na Alemanha pelo Regulamento (CEE) nº 3088/93 da Comissão ⁽³⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 1392/94 ⁽⁴⁾;Considerando que a Decisão 94/178/CE da Comissão ⁽⁵⁾ que fixa as restrições veterinárias e sanitárias foi alterada pela Decisão 94/365/CE ⁽⁶⁾; que esta alteração é aplicável a partir de 24 de Junho de 1994; que é necessário ter em conta esta alteração no Regulamento (CE) nº 3088/93;

Considerando que é necessário adaptar à actual situação do mercado a ajuda concedida aquando da entrega de suínos pesados, tendo em conta a diminuição dos preços do mercado;

Considerando que as medidas previstas no presente regulamento estão em conformidade com o parecer do Comité de Gestão da carne de suíno,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

O Regulamento (CE) nº 3088/93 é alterado do seguinte modo:

1. O nº 1 do artigo 2º passa a ter a seguinte redacção:

« 1. Só podem ser entregues os suínos, leitões jovens e leitões criados na zona prevista no anexo I da Decisão 94/178/CE, desde que as disposições veterinárias previstas no nº 2 do artigo 1º da mesma decisão sejam aplicáveis nessa zona dia da entrega dos animais. »

2. No nº 1 do artigo 4º, o montante de « 115 ecus » é substituído por « 107 ecus ».

*Artigo 2º*O presente regulamento entra em vigor na data da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

É aplicável a partir de 21 de Julho de 1994. No entanto, o disposto no ponto 1 do artigo 1º é aplicável a partir de 24 de Junho de 1994.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 20 de Julho de 1994.

Pela Comissão

René STEICHEN

Membro da Comissão⁽¹⁾ JO nº L 282 de 1. 11. 1975, p. 1.⁽²⁾ JO nº L 129 de 11. 5. 1989, p. 12.⁽³⁾ JO nº L 277 de 10. 11. 1993, p. 30.⁽⁴⁾ JO nº L 152 de 18. 6. 1994, p. 25.⁽⁵⁾ JO nº L 83 de 26. 3. 1994, p. 54.⁽⁶⁾ JO nº L 162 de 30. 6. 1994, p. 70.

II

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

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 14 de Dezembro de 1993

relativa a um processo de aplicação do Regulamento (CEE) nº 4064/89 do Conselho

(Processo nº IV/M.308 — Kali + Salz/MdK/Treuhand)

(Apenas faz fé o texto em língua alemã)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(94/449/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas⁽¹⁾, e, nomeadamente, o nº 2 do seu artigo 8º,

Tendo em conta a decisão da Comissão de 16 de Agosto de 1993 de dar início a um processo neste caso,

Tendo concedido às empresas em causa a oportunidade de se pronunciarem sobre as objecções formuladas pela Comissão,

Tendo em conta o parecer do Comité consultivo em matéria de concentrações de empresas⁽²⁾,

Considerando o seguinte:

- (1) A notificação em causa diz respeito ao projecto de combinar as actividades relacionadas com os produtos à base de potássio e de sal-gema da Kali und Salz AG (K + S) e da Mitteldeutsche Kali AG (MdK) numa empresa comum criada pela K + S e o Treuhandanstalt (Treuhand).

(¹) JO nº L 395 de 30. 12. 1989, p. 1 (versão rectificada, JO nº L 257 de 21. 9. 1990, p. 13).

(²) JO nº C 199 de 21. 7. 1994, p. 5.

- (2) Após exame da notificação, a Comissão considerou que o projecto era abrangido pelo âmbito de aplicação do Regulamento (CEE) nº 4064/89 do Conselho (regulamento das concentrações) e suscitava sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum. Por conseguinte, a Comissão decidiu, em 16 de Agosto de 1993, dar início a um processo nos termos do nº 1, alínea c), do artigo 6º do regulamento das concentrações.

- (3) Por carta de 5 de Agosto de 1993, a Comissão informou as partes envolvidas da sua decisão de suspender na totalidade a concentração notificada, nos termos do nº 2 do artigo 7º e do nº 2 do artigo 18º do regulamento das concentrações, na pendência da adopção de uma decisão final sobre o assunto.

I. AS PARTES

- (4) A K + S é uma empresa que pertence ao grupo químico BASF e que se dedica essencialmente ao fabrico de produtos à base de potássio (incluindo produtos especiais), produtos industriais derivados do potássio e do sal, bem como sal, e à prestação de serviços de eliminação de resíduos. As actividades relativas aos produtos à base de potássio e ao sal-gema da antiga República Democrática Alemã (RDA) encontram-se reunidas na MdK. O accionista único da MdK é o Treuhand, um organismo de direito público encarregado da reestruturação das empresas públicas da antiga RDA de modo a torná-las competitivas e privatizá-las.

II. O PROJECTO

- (5) A MdK será transformada numa sociedade anónima (GmbH). A K + S efectuará uma entrada de capital para esta empresa sem ser em numerário, sob a forma das suas actividades relativas a produtos à base de potássio e sal-gema. O Treuhand fará uma contribuição em numerário de 1 044 milhões de marcos alemães. Deste montante, 196 milhões de marcos alemães serão pagos como contribuição de capital e 848 milhões serão utilizados para investimentos, reparações e para a cobertura de perdas futuras. A K + S terá uma participação de 51 % e o Treuhand de 49 % no capital social e os correspondentes direitos de voto na empresa comum criada.
- (6) Se as perdas da empresa comum vierem a exceder os montantes previstos no plano empresarial acordado pelas partes, o Treuhand suportará 90 % de tais perdas em 1993, 1994 e 1995, 85 % em 1996 e 80 % em 1997 até um limite máximo de 150 milhões de marcos alemães. As contribuições que o Treuhand prestará à empresa comum foram comunicadas pelo Governo federal alemão à Comissão, de acordo com as regras comunitárias relativas a auxílios estatais. A sua compatibilidade com essas regras será verificada num processo distinto.

III. A CONCENTRAÇÃO

- (7) A empresa comum MdK GmbH será controlada conjuntamente pela K + S e pelo Treuhand. Embora a K + S detenha 51 % dos direitos de voto e fique responsável, nos termos do acordo-quadro subjacente, pela gestão da empresa, um certo número de decisões estratégicas de mercado exigem a aprovação do Treuhand. A K + S e o Treuhand elaboraram em conjunto um programa empresarial promenorizado para a empresa comum para os próximos cinco anos. Qualquer desvio substancial relativamente às medidas previstas neste plano exige a aprovação por uma maioria de 75 % numa assembleia geral, tendo o Treuhand direito de veto. Do mesmo modo, estão sujeitas ao direito de veto do Treuhand as seguintes decisões: a alienação e aquisição de empresas e estabelecimentos, a aquisição e venda de terrenos de valor superior a [...] ⁽¹⁾ milhões de marcos alemães, a celebração de contratos de longo prazo que impliquem obrigações para a empresa comum e que ultrapassem [...] ⁽²⁾ milhões de marcos alemães, a adopção do orçamento anual e as operações de contracção e de concessão de empréstimos. Em conjunto, portanto, os direitos de aprovação concedidos ao Treuhand ultrapassam de longe a protecção normal dos

direitos dos accionistas minoritários, dando-lhe uma participação na determinação do comportamento de mercado da empresa comum.

- (8) A empresa comum, que será controlada em conjunto na acepção do n.º 3 do artigo 3.º do regulamento das concentrações, não conduzirá à coordenação do comportamento concorrencial das partes, uma vez que tanto a K + S como o Treuhand abandonam as suas actividades relativas a produtos à base de potássio e a sal-gema — actividades que continuarão a ser desenvolvidas unicamente pela empresa comum. O projecto constitui, assim, uma operação de concentração sob a forma de uma empresa comum com carácter de concentração, na acepção do artigo 3.º do referido regulamento.

IV. DIMENSÃO COMUNITÁRIA

- (9) No último exercício financeiro o grupo BASF, cujo volume de negócios agregado é relevante para a K + S, nos termos do n.º 4 do artigo 5.º do regulamento das concentrações, realizou um volume de vendas total a nível mundial de cerca de 22 mil milhões de ecus e vendas comunitárias de cerca de 13 mil milhões de ecus. O volume de negócios atribuído ao Treuhand, tal como requerido pelo artigo 5.º, elevou-se igualmente a mais de 250 milhões de ecus na Comunidade. Como o Treuhand é uma empresa na acepção do regulamento das concentrações, o volume de negócios das empresas nas quais ele detém direitos na acepção do n.º 4 do artigo 5.º tem que lhe ser imputado. Não é necessário determinar se, à luz do décimo segundo considerando do regulamento, o artigo 5.º tem que ser interpretado restritivamente nos casos em que se encontram envolvidas empresas do Treuhand, uma vez que no caso em presença o Treuhand é em si mesmo uma empresa com um interesse directo. Mas mesmo que se considerasse existirem no âmbito do Treuhand um certo número de unidades económicas com poder de decisão autónomo, na acepção do décimo segundo considerando, o nível organizacional mais reduzido que constituiria uma unidade económica desse tipo seria uma direcção. No último exercício financeiro, as empresas da direcção das « indústrias extractivas », responsável no presente caso, realizaram um volume de negócios superior a 3 mil milhões de ecus na Comunidade.
- (10) No último exercício financeiro, o grupo BASF realizou menos de dois terços do seu volume de negócios comunitário na Alemanha — o Estado-membro em que registou o seu volume de negócios mais elevado. As condições necessárias para que, nos termos do n.º 2 do artigo 1.º do regulamento, uma concentração tenha dimensão comunitária encontram-se assim preenchidas. Durante a

⁽¹⁾ Sigilo comercial.

⁽²⁾ Sigilo comercial.

primeira fase do inquérito o Treuhand e o Governo alemão, após reservas iniciais, declararam expressamente que, na sua opinião, a operação de concentração projectada era abrangida pelo âmbito do regulamento comunitário das concentrações.

V. APRECIÇÃO NOS TERMOS DO ARTIGO 2º DO REGULAMENTO DAS CONCENTRAÇÕES

- (11) A concentração notificada diz essencialmente respeito aos seguintes grupos de produtos :
- produtos à base de potássio para a agricultura (teor em K_2O até 62 %), que representam 54 % do volume de negócios agregado da K + S e 81 % do volume de negócios agregado da MdK,
 - produtos à base de potássio para utilização industrial (produtos industriais à base de potássio, teor em K_2O superior a 62 %), que representam 3 % do volume de negócios agregado da K + S ;
 - produtos de magnésio (8 % do volume de negócios agregado da K + S e 3 % do volume de negócios agregado da MdK),
 - sal (9 % do volume de negócios agregado da K + S e 15 % da MdK).

No que diz respeito aos sectores dos produtos industriais à base de potássio e de sal, a Comissão chegou à conclusão de que a concentração não criará nem reforçará uma posição dominante que tivesse como resultado a obstrução significativa de uma situação de concorrência efectiva no mercado comum ou numa parte substancial deste. No caso dos produtos industriais à base de potássio, esta conclusão baseia-se no facto de MdK só desenvolver actividades puramente marginais relativamente a esta área de produto, de modo que não se registará um reforço considerável do monopólio de facto da K + S no que diz respeito a estes produtos na Alemanha. No que se refere aos produtos de sal, apesar de em alguns segmentos de mercado a entidade a criar se tornar o mais importante produtor na Alemanha, continuam a existir fornecimentos de fontes alternativas dentro e fora da Alemanha, nomeadamente concorrentes importantes como a Solvay e a Akzo. A análise a seguir apresentada centrar-se-á assim unicamente nas outras áreas de produto referidas.

A. O mercado do produto relevante

1. Potássio

- (12) O potássio é um fertilizante mineral que é utilizado directamente na agricultura ou adicionado ao solo juntamente com outros nutrientes das plantas, em especial o azoto e o fosfato, sob a forma de ferti-

zantes compostos (fertilizantes NPK). Em ambos os casos, os produtos à base de potássio não podem ser substituídos por outros nutrientes.

- (13) O sal bruto com compostos de potássio é extraído e transformado para produzir um produto de base comercializável, o cloreto de potássio. O essencial deste produto de base é utilizado para mistura com outros nutrientes para produzir os fertilizantes compostos. Como resultado de processos de granulação subsequentes, o produto de base é transformado em grânulos que são usados essencialmente para aplicação directa na agricultura. Os custos de granulação e de passagem adicional por um crivo elevam-se a aproximadamente [...] ⁽¹⁾ marcos alemães por tonelada de K_2O . Isto significa que o preço dos produtos granulados à base de potássio é aproximadamente 10 % superior ao do produto de base.
- (14) Para além desta diferença de preços não negligenciável, existem dois grupos diferentes de clientes para os dois tipos de produtos à base de potássio : existe a procura, por um lado, da agricultura relativamente aos produtos à base de potássio granulados e, por outro, dos produtores de fertilizantes compostos em relação ao produto de base. Enquanto para os clientes de produto granulado os produtos à base de potássio são o produto final, para o sector dos fertilizantes compostos o produto de base constitui apenas uma das inúmeras matérias-primas, como o azoto e o fosfato. As condições competitivas dos produtos à base de potássio variam assim entre estes dois grupos de clientes. A Comissão chegou, no entanto, à conclusão de que os produtos granulados à base de potássio e o produto de base pertencem ao mesmo mercado no produto relevante. Os fabricantes de produtos à base de potássio fornecem normalmente ambos os produtos e dispõem das instalações de granulação necessárias para fabricar os produtos granulados a partir do produto de base. Sujeito aos limites impostos pela capacidade dessas instalações de granulação, encontram-se assim em posição de alterar o volume da produção dos dois produtos em função das vendas. Parece assim existir um elevado grau de flexibilidade a nível da mudança de produção no que diz respeito aos dois produtos, que só diferem relativamente à fase de transformação adicional para o produto granulado.
- (15) Existem muitos produtos à base de potássio diferentes (por exemplo, «Kali 40», «Kali 60», «Korn-Kali»), em função do teor de K_2O e da presença de outros minerais (por exemplo o magnésio). Objectivamente, estes diversos produtos à base de potássio são largamente intersubstituíveis do ponto de vista do cliente. Nos diversos Estados-membros, no entanto, existem em alguns casos preferências marcadas por um certo tipo de produtos à base de potássio (por exemplo, pelo «Korn-Kali» na Alemanha).

(1) Sigilo comercial (o valor exacto baseia-se parcialmente em dados fornecidos pelas partes).

(16) Afigura-se, no entanto, que os produtos de sulfato de potássio constituem um mercado relevante distinto. Diversas culturas (por exemplo, tabaco, frutos e vegetais) são altamente sensíveis aos cloretos ou tolerantes aos cloretos apenas num grau limitado. Os produtos à base de potássio sob forma de cloreto (MOP — cloreto de potássio) só podem ser utilizados numa medida limitada nestas culturas; estas exigem assim produtos à base de potássio sob forma de sulfato (SOP — sulfato de potássio). O SOP é obtido a partir do MOP através de diversos processos. Como os custos de transformação são consideráveis, o preço do SOP é pelo menos o dobro do MOP.

(17) Para efeitos da análise final, no entanto, será irrelevante que o MOP e o SOP sejam integrados em mercados relevantes distintos. A análise do mercado do MOP não será profundamente alterada se as quantidades relativamente reduzidas de SOP vendidas forem incluídas no mercado do MOP. Isto conduzirá a quotas de mercado ligeiramente superiores para a K + S e para o concorrente francês SCPA no mercado no seu conjunto.

2. Fertilizantes compostos (NPK)

(18) Os fertilizantes compostos contêm dois ou — no máximo — os três nutrientes primários (N, P e K) e, em alguns casos, igualmente nutrientes secundários ou vestigiais. Existe uma larga gama de fertilizantes NPK com combinações muito diferentes das matérias-primas azoto, fosfato e potássio (por exemplo, 15 + 15 + 15, 13 + 13 + 21, 20 + 10 + 10). Em certa medida, os componentes dos fertilizantes compostos são misturados fisicamente (as denominadas «misturas a granel»). A maior parte das vezes, no entanto, os fertilizantes compostos são produzidos a grande escala industrial em instalações químicas. O processo de mistura química produz grânulos com uma dimensão constante e com um teor uniforme em termos de nutrientes. O perigo da segregação durante o transporte e a armazenagem é assim evitado, sendo garantida uma distribuição homogénea na terra.

(19) Após ter definido o mercado relevante para os produtos à base de potássio na notificação da operação de concentração, que abrange o produto de base e os produtos granulados à base de potássio (incluindo produtos especiais), as partes vieram agora declarar que o mercado relevante inclui igualmente os fertilizantes compostos e, em especial, os fertilizantes NPK produzidos através de processo químico. Como justificação, argumentam que os fertilizantes simples à base de potássio e os fertilizantes NPK são intersubstituíveis no que diz respeito à agricultura como cliente final e que o mercado relevante é assim o dos fertilizantes que contêm potássio. No sentido de calcular as quotas de mercado neste mercado, alegam as partes, as respectivas proporções de potássio têm que ser separadas das vendas de fertilizantes compostos e atribuídas aos produtores destes fertilizantes compostos. As partes referem o acórdão do Tribunal de Justiça de 14 de Maio de 1975 nos

processos apensos 19 e 20/74⁽¹⁾. Neste acórdão, o Tribunal de Justiça apenas referiu, no entanto, que uma decisão da Comissão em que a eliminação da concorrência através de um acordo de comercialização se baseava, nomeadamente, na alegação de que existia um mercado para os fertilizantes simples à base de potássio estava insuficientemente fundamentada. Para além disso, o acórdão baseava-se, entre outras coisas, num parecer que previa que o mercado dos fertilizantes à base de potássio seria reduzido dentro de alguns anos na Comunidade a proporções insignificantes numa perspectiva económica⁽²⁾. Como é evidente, isto não aconteceu.

(20) A Comissão tem sérias dúvidas sobre a adequação desta definição de mercado agora avançada. Como já se referiu, existem dois grupos de clientes para os produtos à base de potássio utilizados para fins agrícolas: os produtores de fertilizantes compostos (produtores NPK) e a agricultura. Tomando em consideração a Comunidade no seu conjunto, o grupo de produtores NPK representa cerca de 60 % das vendas de produtos à base de potássio e a comunidade agrícola 40 %. É evidente que para os produtores NPK os fertilizantes simples à base de potássio e os fertilizantes compostos não são intersubstituíveis, uma vez que os produtos à base de potássio são um produto primário utilizado na produção dos fertilizantes compostos.

(21) Enquanto um agricultor pode adicionar azoto, fosfato e potássio ao solo como fertilizante simples ou utilizá-los em conjunto enquanto fertilizantes NPK numa operação única, a possibilidade de utilização destas alternativas depende das características do solo e do tipo de cultura em questão. No entanto, a possibilidade de serem utilizados fertilizantes simples ou fertilizantes NPK não significa que, do ponto de vista do agricultor, os produtos à base de potássio pertençam ao mesmo mercado relevante que os produtos NPK. Isto aplica-se igualmente aos fertilizantes simples de azoto e de fosfato em relação aos fertilizantes NPK. Os fertilizantes NPK só podem substituir os três fertilizantes simples de forma limitada. Isto deve-se ao facto de um agricultor que não deseja utilizar fertilizantes simples à base de potássio não querer também nesse caso utilizar fertilizantes simples de azoto ou de fosfato.

(22) No entanto, os três nutrientes primários — azoto, fosfato e potássio — estão sujeitos a condições completamente diferentes de mercado e de concorrência. O preço do azoto depende essencialmente do preço do gás natural. O produto intermédio mais importante para os fertilizantes azotados é a amónia, cuja principal matéria-prima na operação de transformação é o gás natural. A parte da produção mundial de azoto imputável aos países em desenvolvimento e aos países da Europa Oriental é muito mais elevada do que, por exemplo, no caso do potássio (a parte da produção de azoto dos países em desenvolvimento foi em 1990 de 42 %, a comparar com 3 % de produtos à base de potássio).

⁽¹⁾ Colectânea da Jurisprudência do Tribunal, 1975, p. 499.

⁽²⁾ *Loc. cit.*, p. 511.

- (23) Os fertilizantes fosfatados são feitos de fosfato bruto que se encontra fundamentalmente nos Estados Unidos e nos países do Norte de África. Não existem depósitos de fosfato bruto viáveis na Comunidade Europeia. Os depósitos de potássio encontram-se principalmente na América do Norte, na antiga União Soviética e na Europa. Os fertilizantes à base de potássio são fabricados a partir de sais de potássio.
- (24) Em função das matérias-primas utilizadas, o preço de produção dos fertilizantes NPK depende assim de muitos outros factores, em comparação com o preço de produção dos fertilizantes à base de potássio. Para além disso, os fertilizantes NPK são igualmente, em termos qualitativos e de preço, um produto diferente e não a mera soma dos nutrientes primários utilizados. O processo químico oneroso necessário para produzir fertilizantes NPK significa que os seu preço é superior ao da soma dos mesmos nutrientes utilizados enquanto fertilizantes simples.
- (25) Mesmo que os fornecedores de produtos à base de potássio tivessem em conta os preços dos fertilizantes NPK no estabelecimento dos seus preços, os factores envolvidos na determinação dos preços dos fertilizantes NPK — por sua vez, em princípio, dependentes em certa medida do preço dos produtos à base de potássio — são demasiado diferenciados para que se possa esperar uma evolução paralela entre os preços dos fertilizantes NPK e dos produtos à base de potássio. Esta situação é igualmente revelada por uma comparação dos dados da Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (FAO) relativos aos preços dos fertilizantes NPK individuais e dos produtos à base de potássio no mercado alemão durante o período de 1981 a 1990 (ver anexo I).
- (26) Na sua resposta à comunicação da Comissão nos termos do artigo 18º do regulamento das concentrações e em apoio da sua argumentação de que os fertilizantes simples à base de potássio e os fertilizantes NPK pertencem ao mesmo mercado de produto, as partes apresentaram um gráfico da evolução dos preços dos componentes individuais N, P e K na Alemanha durante o período 1980/1981 a 1991/1992 (anexo II). Depois procederam a uma agregação dos preços dos três componentes num fertilizante hipotético N + P + K 15-15-15, isto é, 15 % N, 15 % P₂O₅ e 15 % K₂O e procederam à comparação da evolução deste preço agregado com os preços efectivos relativos aos fertilizantes NPK correspondentes durante o mesmo período de tempo (anexo III)⁽¹⁾. Segundo as partes, as similitudes na evolução dos preços revelada no anexo III demonstra que os fertilizantes simples à base de potássio e os fertilizantes NPK estão sujeitos às mesmas pressões concorrenciais.
- (27) A Comissão não partilha esta posição das partes pelas seguintes razões. O anexo III estabelece uma comparação entre os preços dos fertilizantes NPK e um preço agregado dos seus três principais componentes. No entanto, no sentido de demonstrar que os fertilizantes NPK e os fertilizantes simples à base de potássio estão sujeitos às mesmas pressões concorrenciais, seria mais adequado estabelecer uma comparação entre os preços dos fertilizantes NPK e os preços dos fertilizantes à base de potássio. Esta comparação foi feita pela Comissão (ver anexo I) e revela que os dois preços não evoluíram de forma paralela.
- (28) As conclusões da Comissão que constam do anexo I são confirmadas pelo anexo II, fornecido pelas próprias partes. De acordo com o anexo II, enquanto se registam similitudes entre a evolução dos preços médios do N e do P, a evolução do preço dos produtos à base de potássio apresenta uma tendência completamente diferente e permanece relativamente estável durante o período de tempo considerado. Para além disso, os preços do N ou do P. Isto revela que, em comparação com outros ingredientes, o preço dos produtos à base de potássio é muito menos importante em termos de custos totais e que, portanto, não se pode esperar que afecte o preço dos fertilizantes NPK num grau significativo.
- (29) Face ao exposto, a Comissão chegou à conclusão de que a definição de mercado inicialmente apresentada pelas partes deveria ser mantida. De acordo com esta definição, existe um mercado relevante para os produtos à base de potássio, que abrange os fornecimentos de produtos à base de potássio à comunidade agrícola e aos produtores de fertilizantes compostos.

3. Produtos de magnésio

- (30) O fabrico de produtos de magnésio está ligado à extracção e à transformação do potássio. Tais produtos podem ser utilizados na indústria ou como fertilizantes na agricultura. Quando utilizados para fins industriais, só muito raramente podem ser substituídos por outros minerais. A nível da nutrição das plantas, o magnésio constitui um nutriente essencial que não pode ser substituído por outros. O grupo de produto inclui o sulfato de magnésio nas formas mono e heptahidratado *bitter salt* e *kieserite* e o cloreto de magnésio. A Comissão considera que os produtos de magnésio no seu conjunto pertencem a um mercado relevante diferente, por exemplo, do mercado dos produtos à base de potássio.

(1) Ambos os anexos apresentados pelas partes baseiam-se em dados do Serviço Federal de Estatísticas relativas ao consumo de adubos comerciais. O anexo I foi preparado pela Comissão com base numa fonte diferente, isto é, as estatísticas da FAO. Os dados relativos ao MOP baseiam-se em dados do Serviço Federal de Estatísticas relativas ao consumo de adubos comerciais. O anexo I foi preparado pela Comissão com base numa fonte diferente, isto é, as estatísticas da FAO. Os dados relativos ao MOP baseiam-se nos preços por K₂O, enquanto os dados relativos ao NPK baseiam-se nos preços por tonelada efectiva de fertilizantes compostos.

B. Mercado geográfico relevante

1. Potássio

(31) Na Comunidade, o potássio é extraído principalmente em quatro países: Alemanha, França, Espanha e Reino Unido. O consumo total de produtos à base de potássio, incluindo para fins agrícolas e industriais, é de longe mais elevado em França, seguido pela Alemanha e pelo Reino Unido. Enquanto a produção na Alemanha (1992: aproximadamente 3 500 kt de K_2O) atinge mais de quatro vezes as necessidades domésticas e em Espanha ascende aproximadamente ao dobro das necessidades domésticas, a produção em França (aproximadamente 1 200 kt de K_2O) não é suficiente para cobrir as necessidades domésticas.

a) Alemanha

(32) A Comissão considera que a Alemanha constitui um mercado relevante distinto dos produtos à base de potássio utilizados para fins agrícolas. Nunca houve e continuam a não existir importações significativas de produtos à base de potássio para o mercado alemão. Os fornecimentos feitos à Alemanha pela empresa israelita DSW, referidos na notificação, são fornecimentos para a filial Amfert da DSW, que se destinam a uso próprio, para a produção de fertilizantes compostos. Existe um volume insignificante de importações para este mercado feitas a partir do Reino Unido pela empresa CPL, constituído por fornecimentos esporádicos a algumas empresas de mistura a granel na Alemanha do Norte. O volume destas importações é bastante inferior a [...] ⁽¹⁾ kt de K_2O . Para além destas, só se verificaram apenas importações isoladas da Bielorrússia e da Rússia. De acordo com os dados disponíveis, estes fornecimentos totalizaram menos de [...] ⁽²⁾ kt de K_2O no ano passado. Duvida-se que estas importações continuem após a adopção do Regulamento « anti-dumping » (CEE) nº 3086/92 do Conselho ⁽³⁾.

(33) Esta situação contrasta com a verificada nos outros Estados-membros. Provavelmente deve-se principalmente ao facto de o consumo na Alemanha estar tradicionalmente concentrado nos produtos à base de potássio que contêm magnésio, como o « Korn-Kali », que são produzidos apenas na Alemanha. Por outro lado, existem ligações de longa data entre os fornecedores alemães e os seus clientes, sendo estes últimos principalmente um pequeno número de cooperativas agrícolas (*Raiffeisen*). Do mesmo modo, os elevados custos de transporte na Alemanha constituem uma vantagem para os produtores locais devido à proximidade geográfica das suas minas e pontos de distribuição em relação aos compradores alemães. Além disso, os possíveis receios quanto à garantia de abastecimento e à manutenção dos padrões de qualidade colocados pelas importações fazem com que os clientes na Alemanha não mudem para fornecedores estrangeiros. Um último factor que contribui para esta situa-

ção é o facto de a produção exceder as necessidades domésticas e as importações serem assim desnecessárias, o que faz com que o mercado alemão seja olhado pelos produtores estrangeiros de produtos à base de potássio como sendo em grande medida inacessível.

(34) A opinião de que a Alemanha constitui um mercado geográfico relevante distinto é confirmada pelas respostas dadas por clientes na Alemanha a pedidos de informação da Comissão. A maioria dos clientes declarou que mudar para a aquisição de produtos à base de potássio importados constituía uma possibilidade muito remota para eles. As principais razões apontadas para este facto foram as seguintes:

- os produtos à base de potássio com magnésio só estão disponíveis a partir de produtores alemães,
- quando são necessários outros produtos como K60, os produtos importados não têm a qualidade necessária nem há segurança de abastecimento,
- existem vantagens logísticas na proximidade geográfica dos fornecedores, na medida em que os fornecimentos são rápidos e seguros e baratos em termos de custos de transporte.

b) O resto da Comunidade

(35) A situação descrita relativamente ao mercado na Alemanha contrasta com a que se verifica nos outros Estados-membros da Comunidade. Os Estados-membros que não têm reservas internas de potássio dependem, naturalmente, das importações, estando abertos à concorrência a nível da Comunidade. Três Estados-membros — o Reino Unido, a França e a Espanha — possuem jazigos de potássio (a Italkali só fabrica SOP). Ao contrário do que acontece na Alemanha, esses países importam quantidades consideráveis de outros países da Comunidade e em parte também de países terceiros.

(36) Ao contrário do que se verifica na Alemanha, o mercado britânico não é especializado, dado que a procura interna é satisfeita por produtos à base de potássio que também são oferecidos por fornecedores fora da Grã-Bretanha. O produtor britânico de potássio CPL detém uma quota muito menor do seu mercado interno [...] ⁽⁴⁾ do que a dos produtores alemães no respectivo mercado interno. O mercado britânico importa grandes quantidades de potássio da Alemanha, sendo de notar que a K+S e a MdK detém uma quota de mercado de [...] ⁽⁵⁾.

(37) As importações para a França representam [...] ⁽⁶⁾ do mercado interno, representando as importações de outros países da CE [...] ⁽⁷⁾ do mercado interno. Grande parte dessas importações é canalizada através da SCPA, empresa que detém um monopólio legal de comercialização, em França, das importações directas de países exteriores à Comunidade. No caso dos fornecimentos da Alemanha, a

⁽¹⁾ Insignificante.

⁽²⁾ Insignificante.

⁽³⁾ JO nº L 308 de 24. 10. 1992, p. 41.

⁽⁴⁾ Cerca de 50 %.

⁽⁵⁾ Cerca de 40 %.

⁽⁶⁾ Cerca de 50 %.

⁽⁷⁾ Cerca de 30 %.

SCPA é o principal intermediário na comercialização interna. Assim, os produtos especiais da K+S, isto é, os fertilizantes à base de potássio contendo magnésio, são canalizados através da SCPA.

- (38) A Comissão considera, contudo, que a França não deve ser considerada um mercado geográfico distinto. A França depende das importações de potássio, dado que a produção doméstica não é suficiente para satisfazer a procura interna. São efectuadas para a França importações significativas, da Grã-Bretanha e da Espanha, que não são canalizadas através da SCPA [...] ⁽¹⁾ do mercado interno]. A SCPA não controla a comercialização interna como o faz a Kali+Salz na Alemanha. As importações para a França efectuam-se sob a forma de vendas directas a produtores de fertilizantes contendo diversos nutrientes ou então através de canais de comercialização distintos da rede de comercialização interna da SCPA (por exemplo, a CPL comercializa granulado de potássio através da empresa francesa Timac). Por último, a gama de fertilizantes à base de potássio que pode ser produzida a partir dos jazigos franceses pode ser adquirida a fornecedores exteriores à França, ao contrário do que se verifica em relação à Alemanha. Na medida em que exista uma procura interna de produtos especiais, estes têm que ser importados da Alemanha. Neste contexto, afigura-se ser de atribuir em larga medida aos laços existentes entre K+S e a SCPA a forma como se processa a canalização das importações da Alemanha. Como adiante se referirá mais pormenorizadamente, estes laços consistem especialmente na cooperação no âmbito do canal de exportações Kali Export GmbH e na empresa comum Potecan. Tendo em conta as características referidas do mercado francês, não é claro por que motivo a K+S, na ausência dessas ligações, não entraria de forma independente no mercado francês.
- (39) O fornecedor espanhol, Coposa, detém uma quota muito elevada do mercado interno [...] ⁽²⁾. Contudo, ao contrário da Alemanha, a Espanha importa grande quantidade de potássio de países da CE [a CPL tem [...] ⁽³⁾ do mercado espanhol] e uma quantidade menor de produtores de países terceiros como, por exemplo, a Dead Sea Works. Estas importações têm vindo a aumentar ao longo dos anos, tendo provocado uma diminuição equivalente da quota de mercado detida pela Coposa. Além disso, também ao contrário do que se verifica na Alemanha, é produzida a partir das reservas espanholas de potássio uma gama de produtos que também pode ser adquirida a fornecedores de fora da Espanha.
- (40) De uma forma geral, o mercado da CE, com exclusão da Alemanha, é caracterizado por um forte intercâmbio comercial entre os diferentes Estados-membros. Há a assinalar em especial exportações de produtos à base de potássio do Reino Unido para a França, a Espanha, a Dinamarca, os Países Baixos e a Bélgica/Luxemburgo; da Espanha para a França, a Itália, Portugal e a Dinamarca; da Alemanha para a França, o Reino Unido, a Itália, a

Dinamarca, os Países Baixos, a Bélgica/Luxemburgo, a Irlanda e Portugal; e da França para a Itália, os Países Baixos, a Bélgica/Luxemburgo e a Irlanda.

- (41) A Comissão considera que estes fornecimentos transfronteiriços de produtos à base de potássio se explicam pelas condições de concorrência amplamente homogêneas que prevalecem no resto da Comunidade com exclusão da Alemanha. Do lado da procura, os clientes dos diferentes Estados-membros, excepto a Alemanha, utilizam produtos à base de potássio que são em larga medida intersubstituíveis. Tal como foi referido no ponto 14, é possível distinguir dois grupos de clientes de produtos à base de potássio: por um lado, há a procura dos produtores de fertilizantes compostos em relação aos produtos de base e, por outro lado, há a procura dos agricultores e dos produtos de misturas de fertilizantes (*bulk blender*) em relação aos produtos granulados. Em algumas áreas da Comunidade, o mercado de produtos granulados à base de potássio serve principalmente para utilização directa (por exemplo, nos Países Baixos), ao passo que noutras zonas são mais importantes os *bulk blender* (por exemplo, no Reino Unido e na Irlanda). Mesmo que as características do produto fabricado pelos diversos produtores possam ser ligeiramente diferentes, o certo é que as diversas espécies do produto de base e do granulado de potássio são em larga medida intersubstituíveis para os clientes. Em nenhum outro Estado-membro para além da Alemanha se verifica, da parte dos clientes, uma preferência por produtos especiais que só podem ser obtidos junto dos produtores locais.

No que respeita à comercialização nos diferentes Estados-membros com exclusão da Alemanha, o potássio é quer fornecido directamente a partir das minas (vendas directas a clientes, como, por exemplo, produtores de fertilizantes compostos) quer vendido através de intermediários locais. Os fornecedores da CE que vendem potássio nos mercados locais recorrem aos dois métodos de comercialização. Afigura-se que, a nível da comercialização, não existem entraves à importação, semelhantes aos que se verificam na Alemanha.

- (42) Uma análise dos custos de transporte no interior da Comunidade e uma comparação dos preços do potássio praticados nos diversos Estados-membros da CE indicam igualmente que o resto da CE, com exclusão da Alemanha, deve ser considerado como um mercado geográfico relevante. No que diz respeito aos custos do transporte, estes têm tendência a apresentar-se de forma diferente de caso para caso, consoante o meio de transporte utilizado, a distância entre a mina e o local de fornecimento e as quantidades transportadas. Afigura-se, contudo, que o preço do transporte não atinge níveis susceptíveis de poderem impedir os fluxos comerciais na CE com exclusão da Alemanha. Assim, por exemplo, os custos de transportes suportados pela K+S na Alemanha, que se referiram, em 75 %, a transporte ferroviário, não foram muito mais elevados do que os custos do transporte para outros países da CE (os custos do transporte representaram cerca de 14 % do produto das vendas na Alemanha, contra, por exemplo, 16 % nos fornecimentos para os Países Baixos, 17 % para a França e 20 % para a Dinamarca).

⁽¹⁾ Cerca de 20 %.

⁽²⁾ Cerca de 80 %.

⁽³⁾ Cerca de 10 %.

(43) Por último, no que diz respeito aos preços do potássio dentro da CE, afigura-se não existirem diferenças significativas no nível de preços dos diferentes Estados-membros, com excepção da Alemanha, onde os preços parecem ser consideravelmente mais elevados. Assim, de acordo com dados recebidos da FAO, numa média relativa a três anos (1987/1989), os preços do MOP comparados com os do K_2O não divergiam de forma significativa nos diferentes Estados-membros, à excepção da Alemanha. Em contrapartida, os preços do MOP na Alemanha eram superiores em mais de 20 % aos preços praticados nos outros Estados-membros (por exemplo, os preços em França e Espanha eram cerca de 20 % inferiores aos da Alemanha, atingindo esta diferença 24 % no caso do Reino Unido). Além disso, de acordo com informações prestadas pelas partes, os preços praticados pela K + S em 1992 para o «Korn Kali» e o granulado de potássio 40/8 eram praticamente equivalentes, respectivamente na Bélgica e nos Países Baixos, mas inferiores em 15 % e 20 % respectivamente aos preços alemães desses mesmos produtos.

(44) De tudo o que precede a Comissão chegou à conclusão de que o resto da CE, com exclusão da Alemanha, representa um mercado geográfico relevante para o potássio. Nem as importantes quotas de mercado que, como se referiu acima, cada produtor de potássio da CE detém no seu mercado doméstico nem o facto de as quotas de mercado dos fornecedores da CE em diferentes partes da Comunidade serem diferentes entre si vêm contrariar esta conclusão. Tendo em conta a já referida homogeneidade das condições de concorrência na Comunidade, à excepção da Alemanha, e a ausência de entraves à importação nos diferentes Estados-membros, a Comissão considera que a proporção em que certos fornecedores da CE estão representados em diversas regiões não constitui um indício da existência de mercados nacionais diferentes, sendo, antes, de atribuir a razões de ordem histórica ou a estratégias comerciais.

2. Produtos de magnésio

(45) Não é necessário decidir se o mercado de produtos de magnésio é um mercado a nível da Comunidade ou se existem mercados nacionais distintos. Mesmo numa base comunitária, só a K + S e a MdK é que operam realmente neste mercado especial.

C. Consequências da concentração

1. Compostos de potássio

a) Alemanha

(46) Pode presumir-se que a operação de concentração conduzirá a um monopólio *de facto* no mercado

alemão de produtos à base de potássio para fins agrícolas. Sem contar com as quantidades destinadas a cobrir as necessidades próprias, a grande maioria constituída por fornecimentos intragrupo feitos pela K + S à BASF, a K + S tem uma quota de mercado de [...] ⁽¹⁾ e a MdK de [...] ⁽²⁾. Estes dois valores dão uma quota de mercado agregada de 98 %. A CPL tem uma quota de mercado de [...] ⁽³⁾ e as importações da Bielorrússia e da Rússia ascendem em conjunto igualmente a [...] ⁽⁴⁾. Estas quotas relativas ao mercado alemão sugerem que a K + S detém já uma posição dominante que será reforçada pela concentração.

(47) As partes, relativamente a este aspecto, indicam que apesar da falta de importações os dois produtores alemães de produtos à base de potássio não poderiam manipular os preços, uma vez que são obrigados a alinhá-los pelos preços do mercado mundial. Embora se possa aceitar que o estabelecimento de preços dos dois fornecedores alemães no mercado interno não seja completamente independente das tendências de preços no mercado mundial, é duvidoso se o espaço de manobra da empresa a criar com a concentração seria restrito em igual medida. Mesmo os exemplos de preços do produto em grânulos «Kali 60» fornecidos pelas partes revelam que, tendo em conta condições de transporte idênticas, o preço da K + S era em cada caso cerca de 10 % ou mais superior ao dos fornecedores estrangeiros. Deve lembrar-se que neste caso se tratava de ofertas rivais que a K + S acompanhava a fim de evitar que os fornecedores estrangeiros entrassem no mercado alemão. Os exemplos destes preços não correspondem aos preços internos cobrados em geral pela K + S e, além disso, referem-se a um produto que não tem qualquer teor de magnésio, sendo assim atípico em termos do mercado alemão. Uma comparação dos valores gerais dos preços apresentados pelas partes (situação em 24 de Março de 1992) revela, por exemplo, que o preço de venda líquido cobrado pela K + S em relação ao «Korn-Kali» na Alemanha era sistematicamente superior em cerca de 20 % ao preço praticado noutros Estados-membros.

(48) De igual modo, quando as partes alegam que os fertilizantes compostos exercem uma pressão concorrencial sobre a oferta de fertilizantes simples à base de potássio, parece duvidoso que exista uma limitação suficiente em relação ao espaço de manobra da K + S/MdK. Tal como se refere acima, a tendência de preços do fertilizante NPK depende de uma série de factores que não estão relacionados com o potássio. Além disso, mesmo que a definição de mercado dada pelas partes e acima descrita fosse adoptada, os produtos à base de

⁽¹⁾ Cerca de 80 %.

⁽²⁾ Cerca de 20 %.

⁽³⁾ Cerca de 1 %.

⁽⁴⁾ Cerca de 1 %.

potássio contidos nos fertilizantes compostos importados teriam uma parte de mercado de [...] ⁽¹⁾. Isto deixaria ainda à K + S/MdK uma quota de mercado da ordem dos 75 %. Há ainda que contar com o facto de os importadores de fertilizantes compostos, como a Norsk Hydro ou a Agrolinz, comprarem por sua vez uma parte considerável do potássio utilizado para fabricar aqueles fertilizantes à K + S ou à MdK.

- (49) Por último, as próprias partes declararam igualmente que mesmo que a MdK abandonasse o mercado no caso de a concentração não se efectuar, não era de esperar que outros fornecedores entrassem no mercado alemão em número significativo. Devido a factores como a qualidade do produto, a garantia de abastecimento e o serviço aos clientes prestado pelos fabricantes alemães de produtos à base de potássio, teria de se admitir que sempre que um produtor alemão cessasse os seus fornecimentos seria substituído por outro produtor alemão.
- (50) Com base no exposto, a Comissão concluiu, por conseguinte, que a concentração proposta reforçará a posição dominante da K + S no mercado alemão de produtos à base de potássio, provocando uma obstrução a uma concorrência efectiva numa parte substancial do mercado comum. Não obstante, a projectada concentração não é a causa do agravamento da estrutura de concorrência, pelas razões invocadas nos considerandos 70 a 90.

b) Comunidade com exclusão da Alemanha

- (51) Se olharmos para o mercado relevante constituído por todos os países da Comunidade com exclusão da Alemanha, verifica-se que na sequência da concentração proposta haveria dois fornecedores principais, a K + S/MdK e a SCPA, o distribuidor francês de produtos à base de potássio que pertence ao grupo EMC, que é igualmente proprietário da empresa francesa fabricante de produtos à base de potássio Mines de Potasses d'Alsace. A empresa a criar com a concentração K + S/MdK e a SCPA representam em conjunto 80 % da produção de produtos à base de potássio no conjunto da Comunidade (K + S 35 %, MdK 25 % e SCPA 20 %).
- (52) No mercado acima definido, as quotas de mercado da empresa a criar mais as da SCPA, calculadas com base nas vendas da produção própria (excluindo o consumo próprio), dão uma quota de mercado agregada de cerca de 50 % [...] ⁽²⁾ para a K + S, [...] ⁽³⁾ para a MdK e [...] ⁽⁴⁾ para a SCPA]. Contudo, isto não tem em conta o facto de a SCPA comercializar um volume considerável de produtos à base de potássio de outros produtores e, em especial, as importações de países terceiros. Um

cálculo baseado nas vendas totais controladas pela K + S/MdK e pela SCPA na Comunidade, com exclusão da Alemanha, dá uma quota de mercado agregada de cerca de 60 % [K + S [...] ⁽⁵⁾, MdK [...] ⁽⁶⁾, SCPA [...] ⁽⁷⁾].

- (53) É provável que esta quota de mercado aumente ainda mais no futuro. O último produtor independente canadiano de produtos à base de potássio, PCA, foi adquirido recentemente pela empresa canadiana PCS, que pertence ao cartel de exportação canadiano Canpotex, cujos fornecimentos para França e para a Irlanda são canalizados através da SCPA. Além disso, ao calcular a quota de mercado das partes a Comissão teve em conta as importações da Comunidade de Estados Independentes (CEI) para a Comunidade, que em 1992 representaram [...] ⁽⁸⁾ do mercado comunitário com exclusão da Alemanha [...] ⁽⁹⁾ se o cálculo não incluir as importações provenientes da CEI canalizadas através da SCPA]. Parece, contudo, que pelo menos algumas destas diminuíram na sequência da adopção do Regulamento (CEE) nº 3068/72 relativo a medidas *anti-dumping*. Assim, por exemplo, as vendas da Ferchimex, que é o distribuidor dos produtos à base de potássio da CEI na Comunidade, representaram, na parte do ano de 1993 considerada, [...] ⁽¹⁰⁾ das vendas de 1992.
- (54) A oferta fora do grupo K + S/MdK e SCPA é fragmentada. Dos restantes produtores da CE, a empresa britânica CPL é a que tem a maior quota de mercado [...] ⁽¹¹⁾. A CPL explora apenas uma mina de potássio que, já actualmente, está a funcionar quase na sua máxima capacidade. Como não existem quaisquer indícios de uma futura expansão da capacidade e como, de acordo com dados fornecidos pelas partes, uma expansão não é possível a curto prazo, a CPL não pode aumentar as suas vendas de forma significativa, por forma a conquistar partes de mercado ao grupo K + S/MdK e SCPA.
- (55) A empresa espanhola Coposa detém uma reduzida quota de mercado [...] ⁽¹²⁾ na Comunidade com exclusão da Alemanha, realizando as suas vendas principalmente em Espanha e na América do Sul. A sua capacidade de produção é muito menor que a do grupo K + S/MdK e SCPA e continuará a diminuir, dado que uma das suas minas será provavelmente encerrada no próximo ano. A empresa italiana Italkali produz apenas sulfato de potássio (SOP), não intervindo no mercado de MOP. Aliás, segundo informações das partes, a Italkali suspendeu recentemente a sua produção a título temporário.

⁽¹⁾ Cerca de 20 %.

⁽²⁾ Cerca de 15 %.

⁽³⁾ Cerca de 10 %.

⁽⁴⁾ Cerca de 25 %.

⁽⁵⁾ Cerca de 15 %.

⁽⁶⁾ Cerca de 10 %.

⁽⁷⁾ Cerca de 35 %.

⁽⁸⁾ Cerca de 10 %.

⁽⁹⁾ Alguns pontos percentuais para menos.

⁽¹⁰⁾ Diminuição considerável.

⁽¹¹⁾ Cerca de 15 %.

⁽¹²⁾ Cerca de 10 %.

- (56) Os produtores de potássio de países terceiros detêm, pelo seu lado, uma pequena parte do mercado comunitário, com exclusão da Alemanha. O produtor israelita de potássio DSW importa para o principal país consumidor, a França, através da SCPA. A sua quota livre de mercado na CE com exclusão da Alemanha é [...] ⁽¹⁾. O produtor canadiano PCA, cuja quota de mercado é [...] ⁽²⁾ foi, como se referiu, adquirido por um membro do cartel de exportação Canpotex. A quota livre de mercado da Canpotex é [...] ⁽³⁾, o mesmo acontecendo relativamente ao produtor jordano de potássio APC. Não há indícios de que estas importações venham a aumentar no futuro.

Aliás, em França, que é de longe o país da Comunidade em que se regista um maior consumo de potássio (mais de 40 % das vendas totais na Comunidade), todas as importações directas de países terceiros têm de ser sistematicamente canalizadas através da SCPA. Deste modo, a SCPA controla os fornecimentos provenientes de países não comunitários. No que diz respeito às importações da CEI, é duvidoso, como foi acima referido, que essas importações possam manter a dimensão até aqui registada, após a adopção pela Comunidade de medidas *anti-dumping*. De qualquer modo, afigura-se que a pressão concorrencial que essas importações possam exercer sobre o grupo K + S/MdK e SCPA, será bastante limitada, isto por motivos de qualidade e pela dificuldade em garantir um fornecimento rápido e seguro.

- (57) Existem bastantes indícios de que entre a K + S/MdK, por um lado, e a SCPA, por outro lado, não existirá uma concorrência efectiva. O mercado do potássio é um mercado maduro, caracterizado por um produto bastante homogéneo e pela inexistência de inovações técnicas. As relações existentes no mercado são amplamente transparentes, sendo de uma forma geral possível dispor de informações sobre a produção, a procura, as vendas e os preços praticados nesse mercado. Além disso, as quotas de mercado da K + S e da SCPA mantiveram-se estáveis nos últimos quatro anos (segundo informações fornecidas pelas partes). Por último, é de assinalar que existiu em tempos um acordo entre a K + S e a SCPA relativo, designadamente, a uma fixação comum das quantidades e da qualidade dos produtos à base de potássio exportados, respectivamente, por cada uma das partes. Este acordo foi declarado incompatível com o artigo 85º do Tratado CE pela Decisão 73/212/CEE da Comissão (SCPA/Kali und Salz) ⁽⁴⁾. Neste contexto, é igualmente de assinalar que, mesmo depois desta decisão e apesar da sobreprodução existente na Alemanha, o comércio transfronteiriço da Alemanha para França, não canalizado através da

SCPA, continua a ser muito reduzido. As características de mercado, acima referidas, e o comportamento da K + S e da SCPA no passado são indícios no sentido de que a concentração que resultaria do acréscimo das partes de mercado da MdK na Comunidade com a exclusão da Alemanha, conduziria a uma situação de posição dominante oligopolística por parte do grupo K + S e SCPA. Mas a razão principal que leva a supor que não existirá uma concorrência efectiva entre a K + S e a SCPA reside nos laços extraordinariamente estreitos existentes, desde há muito tempo, entre as duas empresas. Esses laços são uma característica específica do caso em apreço.

- (58) As duas empresas exploram uma empresa comum no Canadá (Potacan), cuja filial, a PMC, produziu cerca de 800 kt de K₂O em 1992, equivalente a uma grande parte da produção total da SCPA. Com base no acordo da empresa comum, cada uma das partes tem 50 % das acções e o controlo conjunto da Potacan, que actua como agente exclusivo para a comercialização e como operador de vendas de todos os produtos da mina da empresa comum, localizada em New Brunswick. A Potacan detém 100 % das acções da PMC, que é a proprietária da mina.

- (59) Embora até à data a Potacan não tenha feito quaisquer fornecimentos para a Comunidade, a localização favorável da sua mina gerida pela PMC em New Brunswick significa que é especialmente adaptada, de um ponto de vista do transporte, para exportar produtos à base de potássio para a Comunidade. Pode presumir-se que tais exportações se iniciarão num futuro próximo. De acordo com informações prestadas pelas partes, a SCPA encerrará outra mina no início de 1996, devido ao esgotamento dos depósitos nessa mina. Nos próximos dez anos as reservas de produtos à base de potássio da SCPA ficarão totalmente esgotadas. Nesta perspectiva, é evidente que os fornecimentos de produtos à base de potássio a partir da empresa comum Potacan ganharão uma importância primordial para a SCPA. A empresa comum foi notificada à Comissão nos termos do Regulamento nº 17 do Conselho ⁽⁵⁾. A Comissão enviou recentemente às partes uma comunicação de objecções nos termos do artigo 85º do Tratado CE.

- (60) A K + S e a SCPA colaboram no cartel de exportação Kali Export GmbH, em Viena, que coordena as vendas de produtos à base de potássio dos seus membros nos países fora da Comunidade. A K + S, a EMC/SCPA, a MdK e a Coposa têm uma participação de 25 % cada uma na Kali Export GmbH. É possível que esta cooperação possa ter igualmente um efeito indirecto sobre o comportamento concorrencial dos membros do cartel na Comunidade. A CPL, fabricante de produtos à base de potássio do Reino Unido, começou a efectuar

⁽¹⁾ Cerca de 5 %.

⁽²⁾ Cerca de 5 %.

⁽³⁾ Cerca de 1 %.

⁽⁴⁾ JO nº L 217 de 6. 8. 1973, p. 3.

⁽⁵⁾ JO nº 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.

vendas de forma independente no mercado francês apenas depois de ter abandonado o cartel de exportação em 1987, porque não conseguia conciliar a concorrência directa com a SCPA em França mantendo-se no cartel.

- (61) Por último, a K + S tem desde há longa data ligações a nível de fornecimento com a SCPA, em virtude das quais os produtos à base de potássio da K + S vendidos em França têm sido comercializados através da SCPA. De acordo com informações que ela própria forneceu, a K + S mantém na Comunidade uma rede de distribuição densa virada para os clientes. A situação especial na região de vendas da França, reflectida na canalização dos fornecimentos através da SCPA, aponta igualmente para uma relação concorrencial restrita entre a K + S e a SCPA.
- (62) Em resumo, à luz do que se acaba de expor, não se considera provável que se verifique uma concorrência efectiva entre a K + S e a SCPA. Nesta base, a Comissão concluiu que a aquisição pela K + S da MdK, o segundo maior produtor da CE, levará à criação de um duopólio que dominará o mercado. Tal como se indicou acima, a K + S/MdK e a SCPA controlariam quase dois terços das vendas de produtos à base de potássio no mercado comunitário com exclusão da Alemanha. Os outros fornecedores estão fragmentados e não têm a base de vendas necessária para enfrentar um duopólio constituído pela K + S/MdK e a SCPA neste mercado.
- (63) Na sequência da comunicação da Comissão nos termos do artigo 18º e a fim de refutar a sua preocupação quanto ao facto de a concentração criar uma situação de posição dominante de carácter oligopolístico no mercado comunitário com exclusão da Alemanha, as partes assumiram os seguintes compromissos :

* — *Kali-Export GmbH, Viena*

A K + S e a empresa comum abandonarão imediatamente a Kali Export GmbH, Viena [...] ⁽¹⁾.

Do mesmo modo, a K + S e a empresa comum rescindirão o contrato de representação existente com a Kali-Export GmbH, de acordo com as regras de rescisão [...] ⁽²⁾ nele previstas. A partir desse momento, a empresa comum concorrerá com a Kali-Export GmbH através de uma rede de distribuição própria [...] ⁽³⁾.

— *Distribuição*

A K + S e a empresa comum criarão, caso ainda não exista, uma rede de distribuição própria na CE e distribuirão os seus produtos através dessa rede, segundo uma prática comercial normal. Em França, será criada uma

rede para distribuição dos produtos à base de potássio, incluindo os produtos especiais à base de potássio, a qual cobrirá todo o território francês e terá uma dimensão de acordo com a importância do mercado francês. Tal será efectuado no respeito do princípio da rentabilidade.

É posto fim à colaboração até aqui existente com a SCPA como parceiro de distribuição [...] ⁽⁴⁾. Isto possibilita, por um lado, o cumprimento pela SCPA de contratos já concluídos com os seus próprios clientes e, por outro lado, a criação de uma rede de distribuição própria da empresa comum. É possível uma venda à SCPA, nas condições habituais do mercado. »

- (64) O compromisso da K + S/MdK de abandonar a Kali-Export GmbH assegura a cessação da cooperação da K + S e EMC/SCPA no âmbito do cartel de exportação. O compromisso da K + S de criar uma rede de distribuição própria leva a que a K + S apareça no mercado francês como concorrente independente. O cumprimento destes dois compromissos é assegurado na presente através de obrigações correspondentes.
- (65) Além disso, a K + S tomou nota da preocupação da Comissão quanto aos efeitos negativos da concentração sobre as condições de concorrência na Comunidade e assumiu o compromisso de alterar, até 30 de Junho de 1994, a estrutura da Potacan de tal forma que cada parceiro fique com a possibilidade de comercializar no mercado da Comunidade potássio recebido da Potacan, independentemente do outro parceiro.
- (66) No interior da organização da Potacan é especialmente importante para a EMC/SCPA estar em condições de comercializar na Comunidade potássio da mina da PMC, dado que as reservas nacionais de potássio da EMC/SCPA ficarão completamente esgotadas nos próximos dez anos. Por esse motivo, tem de ser garantido que a EMC/SCPA esteja em condições de ter acesso, através da PMC, a fontes próprias de fornecimento de potássio para o mercado da CE e de o comercializar na Comunidade, sem para isso necessitar do acordo da K + S. É evidente que uma reestruturação da Potacan nesse sentido só pode ser efectuada com o acordo da EMC. No compromisso acima referido, a K + S propôs um dos diferentes modelos de reestruturação possíveis, o qual seria adequado para satisfazer as exigências feitas pela Comissão e reconhecidas pela K + S. Mas, para satisfazer essas exigências, a reestruturação a negociar entre a K + S e a EMC/SCPA também pode ser concretizada de acordo com um modelo diferente. Por esse motivo, a K + S comprometeu-se a pôr em prática uma outra solução adequada que possibilite um acordo com a EMC/SCPA.

⁽¹⁾ Sigilo comercial (dados do processo).

⁽²⁾ Sigilo comercial (dados do processo).

⁽³⁾ Sigilo comercial (dados do processo).

⁽⁴⁾ Sigilo comercial (dados do processo).

(67) A Comissão renunciou a exigir uma obrigação formal no caso do compromisso relativo à Potacan. Limitou-se a tomar conhecimento desse compromisso, partindo do princípio de que a K + S fará todos os possíveis no sentido de chegar a um acordo com a EMC/SCPA, relativamente à reestruturação da Potacan, que satisfaça as exigências acima referidas. Neste contexto, deve ser tido em conta que a EMC/SCPA não é parte no presente processo de concentração de empresas. Por outro lado, a K + S e a EMC notificaram à Comissão a empresa comum Potacan em conformidade com o Regulamento nº 17/62. Neste processo, em que ambas as empresas são parte, a Comissão enviou recentemente à K + S e à EMC uma comunicação de objecções, em que explica as suas dúvidas relativamente à compatibilidade da empresa comum Potacan com o artigo 85º do Tratado CE. Essas dúvidas relacionam-se essencialmente com o facto de a empresa comum, na sua forma actual, levar a uma coordenação entre a K + S e a EMC sobre a utilização das capacidades de produção da EMC para futuros fornecimentos à Comunidade. Caso, apesar de todos os esforços, a K + S não consiga chegar a um acordo com a EMC, terá de ser encontrada uma solução adequada para os problemas de concorrência decorrentes da actual configuração da empresa comum Potacan, no âmbito do processo iniciado nos termos do Regulamento nº 17/62.

(68) Os compromissos referidos terão como consequência a dissolução dos laços existentes entre a K + S e a EMC/SCPA. Assim, com base nesses compromissos, a Comissão chegou à conclusão de que se encontram eliminadas as dúvidas que tinham sido suscitadas relativamente às consequências da concentração para o mercado de potássio da Comunidade com exclusão da Alemanha. Nessa medida, a prevista concentração de empresas pode ser considerada compatível com o mercado comum. A presente decisão deverá ser completada, tal como acima referido, por condições e obrigações destinadas a assegurar que as partes respeitem os compromissos que assumiram perante a Comissão.

2. Produtos de magnésio

(69) Na sequência da concentração, a K + S e a MdK ficarão com um monopólio dos produtos de sulfato de magnésio e de kieresite na Comunidade. Se estes produtos estiverem combinados com produtos de *bitter salt* e de cloreto de magnésio (solução), temos um mercado a nível comunitário com um volume de vendas de [...] ⁽¹⁾. A K + S e a MdK detêm quotas respectivamente de [...] ⁽²⁾ e [...] ⁽³⁾ neste mercado. A quota de mercado conjunta de [...] ⁽⁴⁾ revela que a empresa a criar com a concen-

tração terá uma posição dominante neste mercado especial.

D. Concentração com fins de recuperação

(70) As partes alegaram que sem a concentração a MdK seria em breve obrigada a sair do mercado e que a sua quota do mercado iria essencialmente para a K + S. Estariam assim preenchidos os pressupostos da « *failing company defence* » (« defesa da empresa em dificuldades »), de acordo com a qual tem de ser aceite a criação ou o reforço de uma posição dominante no âmbito da lei das concentrações nestas circunstâncias.

(71) Neste contexto, a Comissão é da opinião que tal argumentação pode ser tomada em consideração nos termos do nº 2 do artigo 2º do regulamento relativo à concentração de empresas, sob o ponto de vista da causalidade de uma concentração de empresas para a criação ou o reforço de uma posição dominante no mercado. Uma concentração de empresas que, normalmente, será de considerar como conduzindo à criação ou ao reforço de uma posição dominante no mercado da empresa adquirente pode ser considerada como não sendo a causa dessa posição no mercado se o comprador, mesmo no caso de a concentração ser proibida, obtivesse ou reforçasse forçosamente a sua posição dominante no mercado. Por conseguinte, de uma forma geral uma concentração não é a causa de um agravamento da estrutura de concorrência se for evidente que :

- a empresa adquirida seria obrigada a sair do mercado a curto prazo caso não fosse adquirida por outra empresa,
- a quota de mercado da empresa adquirida, no caso de esta sair do mercado, seria absorvida pela empresa adquirida,
- não existe qualquer solução alternativa menos restritiva da concorrência.

Numa situação em que, como neste caso, uma concentração conduz a um monopólio *de facto* no mercado, é particularmente importante que estas três condições estejam reunidas.

(72) A falta denexo causal significa que a posição dominante é provocada ou reforçada pela saída do mercado da empresa em dificuldades, que seria inevitável mesmo em caso de a concentração ser proibida e não em consequência da concentração em si mesma. Nestas circunstâncias, não pode ser invocada a aplicação do nº 3 do artigo 2º. Contudo, tal situação é excepcional. De um modo geral, poder-se-á supor que uma concentração que tem como efeito a criação ou o reforço de uma posição dominante também é a causa deste agravamento da estrutura de concorrência. Por este motivo, o ónus da prova da falta denexo causal pertence às empresas que vão ser objecto da concentração.

⁽¹⁾ Cerca de 100 milhões de marcos alemães.

⁽²⁾ Cerca de 80 %.

⁽³⁾ Cerca de 10 %.

⁽⁴⁾ Cerca de 90 %.

1. Abandono do mercado por parte da MdK

- (73) As partes alegaram que a MdK está numa situação económica extremamente crítica. Embora a sua capacidade tenha sido reduzida cerca de um terço desde 1990, a utilização da capacidade da empresa em termos de produtos à base de potássio é actualmente apenas cerca de 50 %. No primeiro exercício financeiro da MdK, de 1 de Julho de 1990 a 31 de Dezembro de 1991, os prejuízos atingiram [...] ⁽¹⁾ do volume de negócios. Em 1992 esta percentagem aumentou para [...] ⁽²⁾. Contudo, o resultado deste ano foi influenciado de forma negativa por medidas especiais, por exemplo, o estabelecimento de reservas para medidas de carácter ambiental e a amortização plena das minas encerradas e das minas que terão de ser encerradas. Mas mesmo depois da reestruturação ter terminado em 1 de Janeiro de 1993, os prejuízos no primeiro semestre de 1993 ascenderam a [...] ⁽³⁾ do volume de negócios. Em 31 de Julho de 1993 os custos de exploração já excediam as receitas das vendas em [...] ⁽⁴⁾. Se tomarmos em consideração os juros, este valor sobe para [...] ⁽⁵⁾.
- (74) Estes elevados prejuízos devem-se, por um lado, ao facto de a maior parte das fábricas serem demasiado antigas e terem, por consequência, elevados custos de produção. Além disso, têm uma taxa de mão-de-obra elevada e falta-lhes capacidade de armazenamento. Estes prejuízos são ainda devidos a uma diminuição considerável das vendas. Em 1992 as vendas ficaram 28 % abaixo das previsões de 1991 e em 1993 prevê-se que fiquem 46 % abaixo das previsões. Enquanto as vendas fora do Continente em 1992 excederam em 8 % as previsões, em 1993 ficarão 18 % abaixo; e enquanto igualmente as vendas na Europa Ocidental em 1993 ficarão 10 % abaixo das previsões, as vendas na Europa Oriental caíram drasticamente. As vendas na Europa Oriental em 1992 foram 76 % inferiores às previsões e serão 88 % inferiores em 1993.
- (75) A actual situação económica da MdK resulta, por consequência, principalmente da estrutura de exploração da empresa e da crise das vendas, que é atribuída essencialmente à queda dos mercados na Europa Oriental. Além disso, as vendas da MdK no mercado alemão caíram substancialmente, visto que na sequência da unificação alemã os fornecimentos para os antigos *Länder* praticamente pararam. Por outro lado, a MdK não dispõe de um sistema de distribuição eficiente.
- (76) A MdK parece não ter possibilidade de sobreviver com a presente situação económica. A empresa não poderia continuar a funcionar sem o Treuhandanstalt, que tem coberto os prejuízos até ao momento. Uma cobertura de prejuízos a longo prazo pelo Treuhandanstalt, utilizando auxílios estatais para

manter uma empresa que não é competitiva, não é admissível. Além disso, não seria compatível com as regras dos auxílios estatais previstas nos artigos 92º e 93º do Tratado CE e em especial com as decisões da Comissão adoptadas em 1991 e 1992 ao abrigo desses artigos e relacionadas com as medidas tomadas pelo Treuhandanstalt. É também provável que a MdK isoladamente continuasse a ter prejuízos, mesmo que o Treuhandanstalt atribuísse o mesmo montante de auxílio financeiro para a reestruturação que está previsto para a concentração proposta. Sem uma aquisição por um parceiro industrial privado com a necessária experiência de gestão e na ausência de sinergias, considera-se que seria impossível a longo prazo a recuperação da MdK. Neste caso, é de pensar que pelo menos os custos da reestruturação seriam mais elevados do que o auxílio atribuído para a operação de concentração. A explicação dada pelo Treuhandanstalt quanto ao encerramento da MdK se não a conseguir vender a uma empresa privada parece, por conseguinte, convincente e é importante no que diz respeito ao princípio da «defesa da empresa em dificuldades». Não se deve esperar que uma entidade encarregada de proceder a privatizações recupere com auxílios extraordinariamente elevados uma das suas próprias empresas que não se prevê que sobreviva e que a mantenha durante um longo prazo como empresa pública.

- (77) Por conseguinte, a Comissão é de opinião que está suficientemente demonstrado que a MdK abandonará o mercado se não for adquirida por uma empresa privada. Mesmo que isto não aconteça imediatamente, por razões de ordem social, regional ou de política geral, prevê-se o encerramento da MdK a curto prazo com grande grau de probabilidade. Tendo em conta as condições especiais deste caso, que se referem à privatização de uma empresa pública que não pode ser considerada competitiva pelos padrões normais, a Comissão considera que isto é suficiente para considerar preenchido o primeiro pressuposto da excepção relativa à falta denexo causal, tal como acima referido.

2. Acréscimo da quota de mercado da MdK para a K + S

- (78) Tal como as partes alegaram de forma convincente e de acordo com os factos conhecidos da Comissão, é razoável supor que a quota da MdK no mercado alemão de produtos à base de potássio passará para a K + S se a MdK tiver de abandonar o mercado. Tal como se explicou acima, o mercado alemão de produtos à base de potássio é inacessível a concorrentes de outros países devido a uma série de factores estruturais. Uma vez que, tal como as partes alegaram, a K + S podia aumentar o fabrico de produtos à base de potássio sem quaisquer despesas suplementares e tornar-se o único fornecedor do mercado alemão, a quota de mercado da MdK iria nestas circunstâncias para a K + S. Esta conclusão foi obtida a respeito do mercado especial de produtos de magnésio em que basicamente só operam a K + S e a MdK.

⁽¹⁾ Entre 25 % e 50 %.

⁽²⁾ Superior a 75 %.

⁽³⁾ Entre 25 % e 50 %.

⁽⁴⁾ Entre 25 % e 50 %.

⁽⁵⁾ Entre 50 % e 75 %.

(79) No que diz respeito à posição da MdK no mercado da Comunidade com exclusão da Alemanha, não é suficientemente claro que no caso de a MdK abandonar o mercado a situação concorrencial seria essencialmente idêntica à situação existente se a concentração se verificar. As partes alegam que a semelhança dos produtos da MdK e da K + S e a semelhança das relações comerciais com pelo menos um fornecedor alemão indicam que os antigos clientes da MdK passarão a comprar à K + S. Este argumento não toma em consideração o facto de a maior parte das exportações de «Kali» feitas pela MdK para a Comunidade com exclusão da Alemanha serem de «Kali 60» e não dos produtos especiais com magnésio que são vendidos exclusivamente pelos produtores alemães. Com base no referido, a Comissão considera que não se encontram preenchidos os pressupostos da excepção relativa à falta denexo causal, tal como referida no considerando 71, relativamente ao agravamento da estrutura de concorrência no mercado comunitário com exclusão da Alemanha.

3. *Adquirentes alternativos*

(80) Na opinião da Comissão está suficientemente demonstrado que se pode excluir uma aquisição da totalidade ou de uma parte importante da MdK por empresas que não a K + S. A oferta existente do grupo Peine de adquirir a mina de Bischofferode não pode ser considerada neste contexto como uma alternativa possível, uma vez que não se refere a uma parte substancial da MdK.

a) *Aquisição alternativa da totalidade ou de uma parte substancial da MdK*

(81) Tal como as partes demonstraram, fez parte da privatização da MdK o contacto com 48 empresas a nível mundial efectuado pela Goldman Sachs International Limited, responsável pelos convites para apresentação de propostas. Destas 48 empresas, 19 mostraram algum interesse, tendo recebido uma declaração confidencial com um resumo das opções de compra. Esta declaração foi assinada pelas 19 empresas que receberam depois o memorando de oferta. As partes alegaram que posteriormente foram efectuadas conversações intensivas apenas com três interessados, nomeadamente a K + S, a Potash Corporation of Saskatchewan (PCS) e a EMC. As negociações com a PCS e a EMC não passaram, no entanto, da fase inicial.

(82) De acordo com os registos pormenorizados do processo de privatização transmitidos pelo Treuhandanstalt, a Comissão concluiu que a Goldman Sachs desenvolveu esforços consideráveis no sentido de interessar o maior número possível de empresas numa eventual aquisição da MdK. Mesmo as empresas que hesitaram claramente em mostrar o interesse foram repetidamente contactadas. As empresas que revelaram interesse tiveram informações pormenorizadas acerca da MdK logo no início do memorando de oferta. Verifica-se igualmente

pela documentação que a Goldman Sachs e o Treuhandanstalt, apesar de uma preferência pela privatização da totalidade da MdK, salientaram a flexibilidade do Treuhand e acompanharam qualquer possibilidade razoável, mesmo que dissesse respeito apenas a uma parte substancial da MdK. Apesar disto, a Goldman Sachs não conseguiu obter uma oferta firme de qualquer empresa para além da K + S. Por último, as empresas que no início do processo de privatização mostraram um certo interesse na MdK afastaram-se das negociações posteriores.

(83) Apesar dos esforços intensivos acima referidos em atrair outras empresas para a aquisição da MdK, a demonstração da não existência de um adquirente alternativo não se pode basear apenas no procedimento do Treuhandanstalt e da Goldman Sachs. No contexto da análise de uma possível falta de nexode causalidade, tem de ser tido em conta que o apoio financeiro à operação de concentração da K + S/Mdk não foi plenamente divulgado aos outros potenciais adquirentes durante o processo de privatização, uma vez que o auxílio financeiro concedido pelo Treuhandanstalt resultou das negociações com a K + S. É verdade que o Treuhandanstalt e a Goldman Sachs indicaram a todos os potenciais compradores interessados que o Treuhandanstalt estava disposto a conceder um importante auxílio financeiro que ultrapassava o auxílio ao investimento previsto legalmente. Contudo, nenhum comprador potencial poderia prever a dimensão financeira do auxílio que finalmente foi acordado. O montante financeiro acordado na fase final das negociações só foi comunicado à EMC, que nessa fase era a única parte interessada que ainda restava.

(84) Em virtude do que acima se descreve, a Comissão decidiu contactar, durante o processo da concentração, em especial a EMC e a PCS, bem como as outras empresas contactadas pela Goldman Sachs, que se poderia presumir estarem interessadas na aquisição da totalidade ou de uma parte substancial da MdK. Todas estas empresas deram uma resposta claramente negativa à questão de saber se estariam interessadas, no caso de a concentração proposta não poder ser efectuada, em adquirir a totalidade ou uma parte substancial da MdK, depois de terem a certeza do apoio financeiro prometido pelo Treuhandanstalt. Ao longo do processo da concentração uma empresa com actividades mineiras a nível mundial, que em virtude de uma recente reorganização opera agora igualmente no sector dos produtos à base de potássio e que não tinha sido anteriormente contactada pela Goldman Sachs, declarou à Comissão que poderia estar interessada em adquirir a MdK se lhe pudesse ser garantido um auxílio financeiro comparável ao que é concedido pelo Treuhandanstalt para a empresa comum. Contudo, na sequência de uma primeira análise da intenção de adquirir a MdK, mesmo esta empresa declarou à Comissão que já não estava interessada numa possível aquisição da MdK.

(85) Nestas circunstâncias, a Comissão é da opinião de que está suficientemente demonstrado que se pode excluir uma aquisição da totalidade ou de uma parte substancial da MdK por uma empresa que não seja a K + S. Tendo em conta os resultados do primeiro processo de privatização e as conclusões da Comissão ao longo do processo da concentração, parece estar praticamente excluída a possibilidade de, no caso de uma posterior privatização, existir um comprador alternativo sério com um plano empresarial viável. A este propósito, deve igualmente salientar-se que nenhuma outra empresa poderia atingir as mesmas sinergias que a K + S conseguirá realizar como comprador da MdK, devido à sua localização geográfica e à gama de produtos. Nestas circunstâncias, seria exagerado proibir a concentração na perspectiva de uma possível autorização mais tarde depois de um atraso considerável na sequência de um novo processo de privatização igualmente sem êxito. A possibilidade extremamente remota de um novo comprador interessado aparecer seria bastante desproporcionada em comparação com o possível dano que poderia resultar da continuação dos prejuízos da MdK e da incerteza permanente acerca do futuro da empresa durante o novo processo de privatização.

b) Mina de potássio de Bischofferode

(86) No âmbito do plano empresarial acordado entre a K + S e o Treuhandanstalt para a empresa comum proposta, a mina de Bischofferode, uma das quatro minas de potássio da MdK actualmente em exploração, será encerrada até ao final de 1993. Depois do acordo final entre o Treuhand e a K + S relativamente à concentração, mas antes de o Ministro das Finanças federal ter dado a sua autorização final, a empresa Peine fez uma oferta ao Treuhand para adquirir a mina de Bischofferode. Com base no relatório elaborado pela empresa de auditoria C&L Treuarbeit, o Treuhandanstalt recusou a oferta. Independentemente de tal facto estar objectivamente justificado, a oferta da Peine não pode ser considerada como uma aquisição alternativa no contexto da excepção relativa à falta denexo causal.

(87) Tendo em conta as apreciações acerca da causalidade acima referidas, uma concentração que conduza à criação ou ao reforço de uma posição dominante deve processar-se de forma que o prejuízo causado à concorrência seja o menor possível. Isto significa que qualquer cessão parcial alternativa da empresa objecto de concentração que reduza a restrição da concorrência deve, em princípio, ser realizada se o resto da operação de concentração for aceite no âmbito da regulamentação das concentrações.

(88) A característica especial deste caso, contudo, é que a oferta do grupo Peine envolve a parte da MdK que não é incluída nas actividades a transferir para a empresa comum. A proposta da Peine baseia-se igualmente na presunção de que o Treuhandanstalt

concederá um apoio financeiro substancial. A efectivação desta oferta envolveria, por conseguinte, uma privatização adicional, bem como pedidos de mais auxílios estatais, e não constituiria uma aquisição parcial das actividades da MdK que vão ser transferidas para a K + S, para as quais foram reservados os necessários recursos financeiros.

(89) Aplicando o princípio da falta de nexocausal, não se pode condenar o Treuhandanstalt pelo facto de ser teoricamente possível aceitar a oferta da empresa Peine em vez da concentração proposta entre a K + S e a MdK. Na verdade, de acordo com a Comissão, no contexto da excepção relativa à falta de nexocausal, o Treuhandanstalt tem de examinar qualquer proposta de aquisição alternativa, mesmo que não seja exactamente idêntica à proposta de concentração. Por conseguinte, qualquer proposta alternativa tem de ser considerada mesmo que, comparada com o projecto de concentração, envolva minas diferentes ou mesmo mais pequenas da MdK. Contudo, só se pode exigir isto se a proposta envolver pelo menos uma parte substancial da MdK.

(90) De acordo com a Comissão, tem de estabelecer-se uma linha divisória quando existe uma grande discrepância entre as propostas de privatização. Uma comparação das duas propostas existentes, isto é, executar o plano de concentração ou aceitar a oferta da Peine, revela a existência de tal discrepância. Enquanto o projecto de concentração abrange no total 3 000 postos de trabalho, depois de efectuar a necessária reestruturação, a oferta da Peine abrange uma parte da MdK que, depois da necessária reestruturação, envolveria 536 postos de trabalho. Este valor corresponde a cerca de 18 % dos postos de trabalho envolvidos na proposta de concentração. Se considerarmos o volume de negócios, a proposta da Peine está igualmente bastante abaixo de 20 % da proposta da K + S/MdK. Se, por conseguinte, a proposta da Peine fosse realizada, não conduziria a uma aquisição alternativa comparável, mas a uma privatização completamente diferente e muito mais reduzida.

VI. CLÁUSULA DE NÃO CONCORRÊNCIA

(91) Nos termos do artigo 20º do acordo-quadro de 13 de Maio de 1993 relativo à presente operação de concentração, o Treuhandanstalt e a K + S celebraram um acordo de não concorrência com a futura empresa comum. Nos termos do nº 1 do artigo 20º do acordo-quadro, as partes comprometem-se a não concorrer, directa ou indirectamente, com a empresa comum durante um período de 10 anos. Nos termos do nº 2 do artigo 20º, o Treuhandanstalt e a K + S comprometem-se a transferir este acordo de não concorrência para o adquirente no momento da cessão dos activos, da fábrica ou das participações, na medida em que as actividades adquiridas possam ser utilizadas para concorrer com a empresa comum. Este acordo de não concorrência não pode ser considerado, no que respeita à presente decisão sobre a compatibilidade

da operação de concentração com o mercado comum, como uma restrição auxiliar na aceção do segundo parágrafo do nº 2 do artigo 8º do regulamento relativo às operações de concentração, visto que o acordo de não concorrência ultrapassa as restrições directamente ligadas à execução da operação de concentração e que são necessárias para a mesma.

- (92) É o caso especialmente da obrigação contida no nº 2 do artigo 20º de transferir a restrição de não concorrência para empresas terceiras que adquiram a qualquer das partes estas actividades e que poderiam entrar no domínio da actividade da empresa comum. Isto impossibilita que o Treuhandanstalt proceda à privatização de empresas que seriam concorrentes da K + S/MdK no mercado dos produtos à base de potássio. A restrição de não concorrência garante ainda mais e solidifica a posição dominante das empresas envolvidas na concentração K + S/MdK. Ainda que esta posição dominante deva ser aceite, no que se refere ao mercado alemão, pelos motivos acima indicados, devido à falta denexo causal, este argumento não pode justificar medidas adicionais que reforcem a redução da concorrência resultante da operação de concentração.
- (93) O prazo de 10 anos do acordo de não concorrência ultrapassa igualmente o âmbito de uma restrição de concorrência que possa ser considerada como restrição auxiliar na aceção do segundo parágrafo do nº 2 do artigo 8º do regulamento das concentrações. Um período de cinco anos é o prazo máximo que em regra é considerado adequado.
- (94) A Comissão, por conseguinte, considera que a decisão acerca da compatibilidade da concentração com o mercado comum não abrange o artigo 20º do acordo-quadro.

VII. CONCLUSÃO

- (95) Pelas razões acima indicadas a Comissão concluiu que a concentração proposta irá reforçar uma posição dominante no mercado alemão dos produtos à base de potássio para a agricultura. Contudo, concluiu igualmente que o reforço da posição dominante da K + S aconteceria igualmente se não se realizasse a operação de concentração, uma vez que a MdK abandonaria o mercado a curto prazo se não fosse adquirida por outra empresa, ficando nesse caso a sua quota de mercado para a K + S, podendo afirmar-se que está praticamente excluída a possibilidade de uma empresa diferente da K + S adquirir a totalidade ou uma parte substancial da MdK. Por conseguinte, não é a concentração que causa o reforço de uma posição dominante no mercado alemão.

Tendo em conta a grave debilidade estrutural das regiões do Leste da Alemanha que seriam afectadas

pela concentração prevista e as consequências provavelmente muito graves que um encerramento da MdK teria para essas regiões, esta conclusão está também de acordo com o objectivo fundamental do reforço da coesão económica e social da Comunidade, referido no considerando 13 do regulamento relativo às concentrações.

- (96) Se as relações actualmente existentes entre a K + S e a EMC/SCPA continuassem, a concentração conduziria à criação de uma posição dominante conjunta da K + S/MdK e da SCPA no mercado da CE, com exclusão da Alemanha, de produtos à base de potássio para a agricultura. Com base nos compromissos referidos acima no considerando 60, as partes asseguraram, contudo, que as relações actualmente existentes entre a K + S e a EMC/SCPA cessarão. Por conseguinte, a operação de concentração pode ser declarada compatível com o mercado comum mediante condições e a obrigação de as partes cumprirem estes compromissos.
- (97) A presente autorização não pode abranger a cláusula de não concorrência constante do artigo 20º do acordo-quadro relativo a esta operação de concentração,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO :

Artigo 1º

A operação de concentração proposta entre a Kali und Salz AG, a Mitteldeutsche Kali AG e o Treuhandanstalt é declarada compatível com o mercado comum, na condição de serem cumpridas as obrigações incluídas nos compromissos mencionados no considerando 63 da presente decisão.

Artigo 2º

A presente autorização não abrange a cláusula de não concorrência incluída no artigo 20º do acordo-quadro relacionado com a operação de concentração.

Artigo 3º

São destinatárias da presente decisão :

Kali und Salz AG
Friedrich-Ebert-Straße 160
D-34119 Kassel

Mitteldeutsche Kali AG
Schachstraße 62-65
D-99701 Sondershausen

Treuhandanstalt
Leipziger Straße 5-7
D-10117 Berlim

Feito em Bruxelas, em 14 de Dezembro de 1993.

Pela Comissão

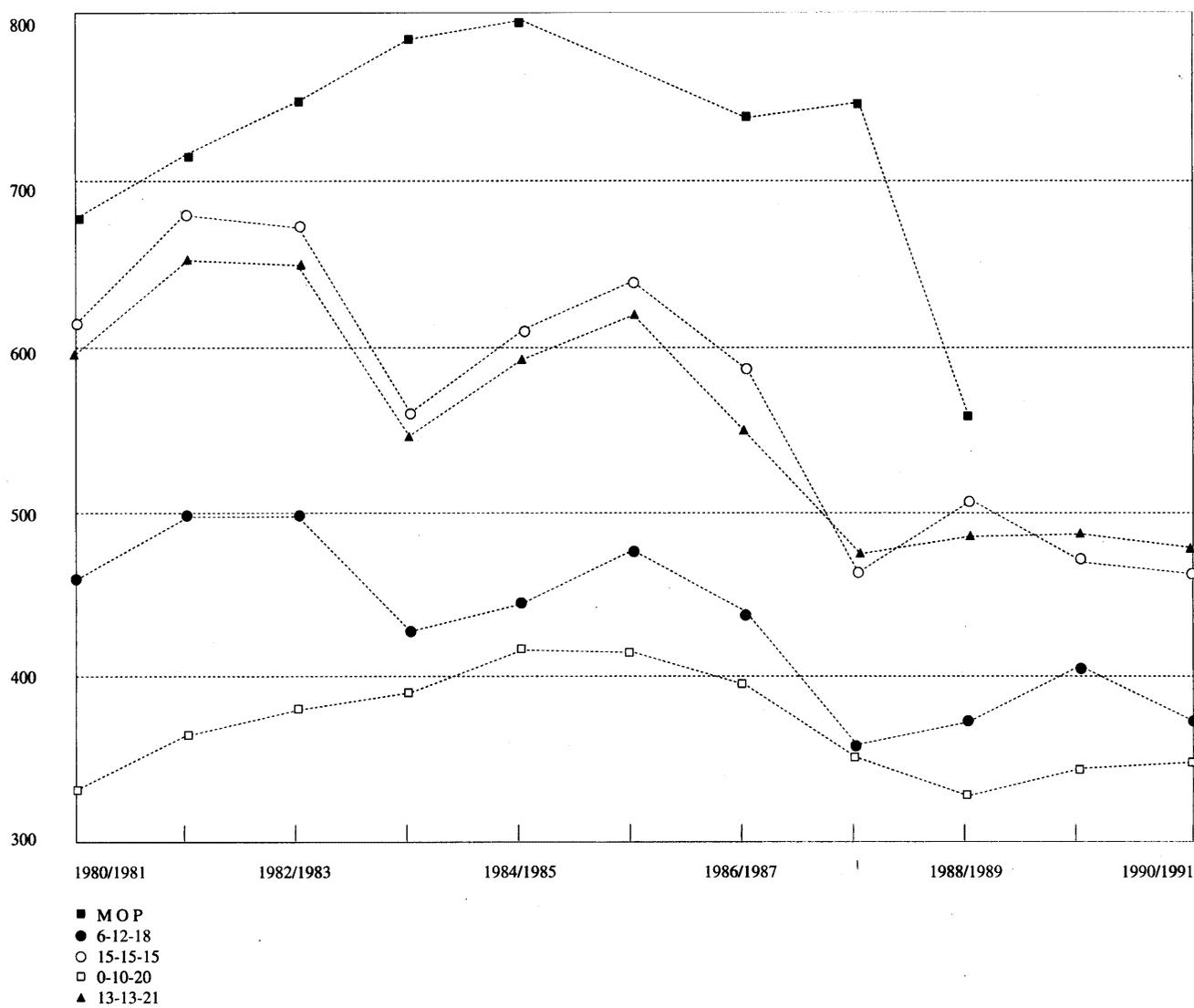
Karel VAN MIERT

Membro da Comissão

ANEXO I

Preços na Alemanha para MOP e adubos químicos

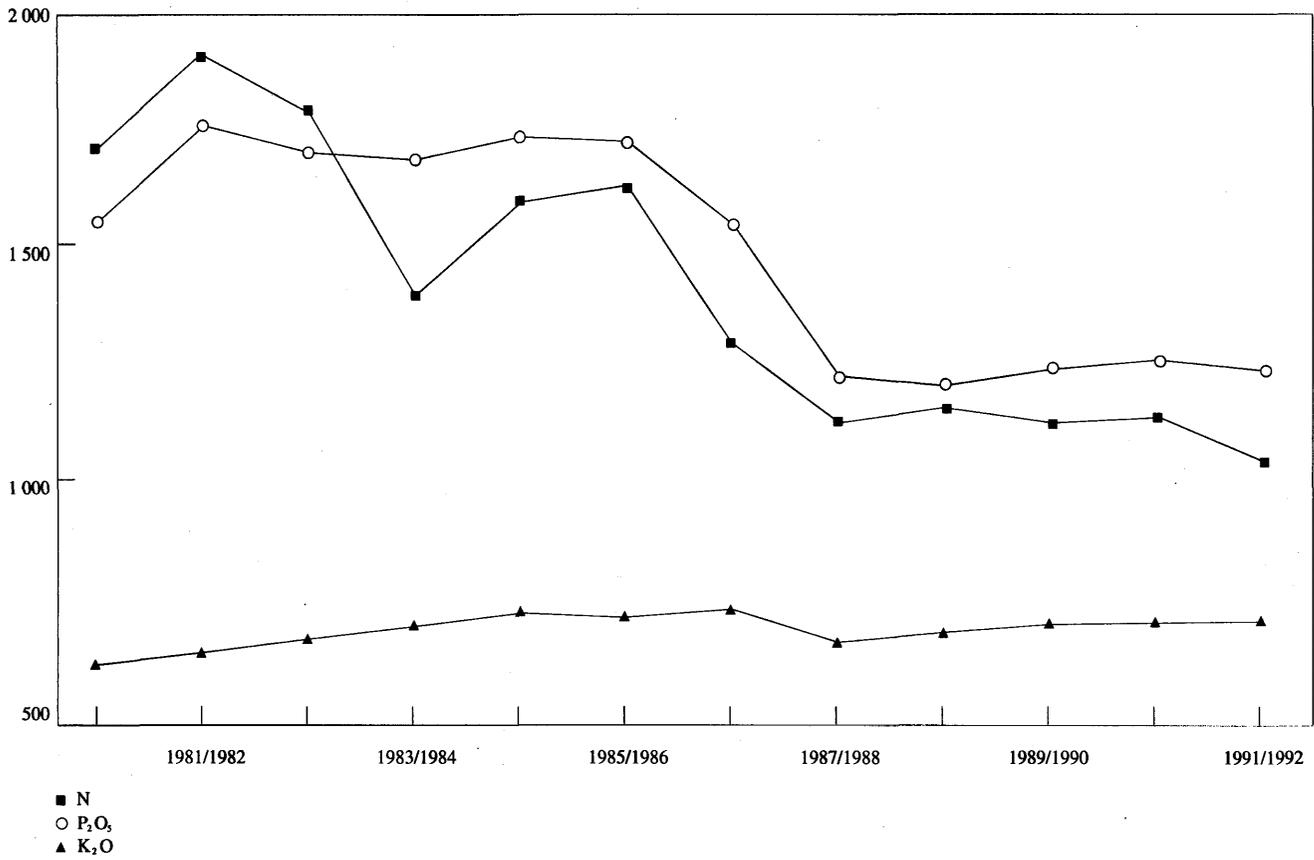
(em marcos alemães)



Fonte : FAO-Roma.

ANEXO II

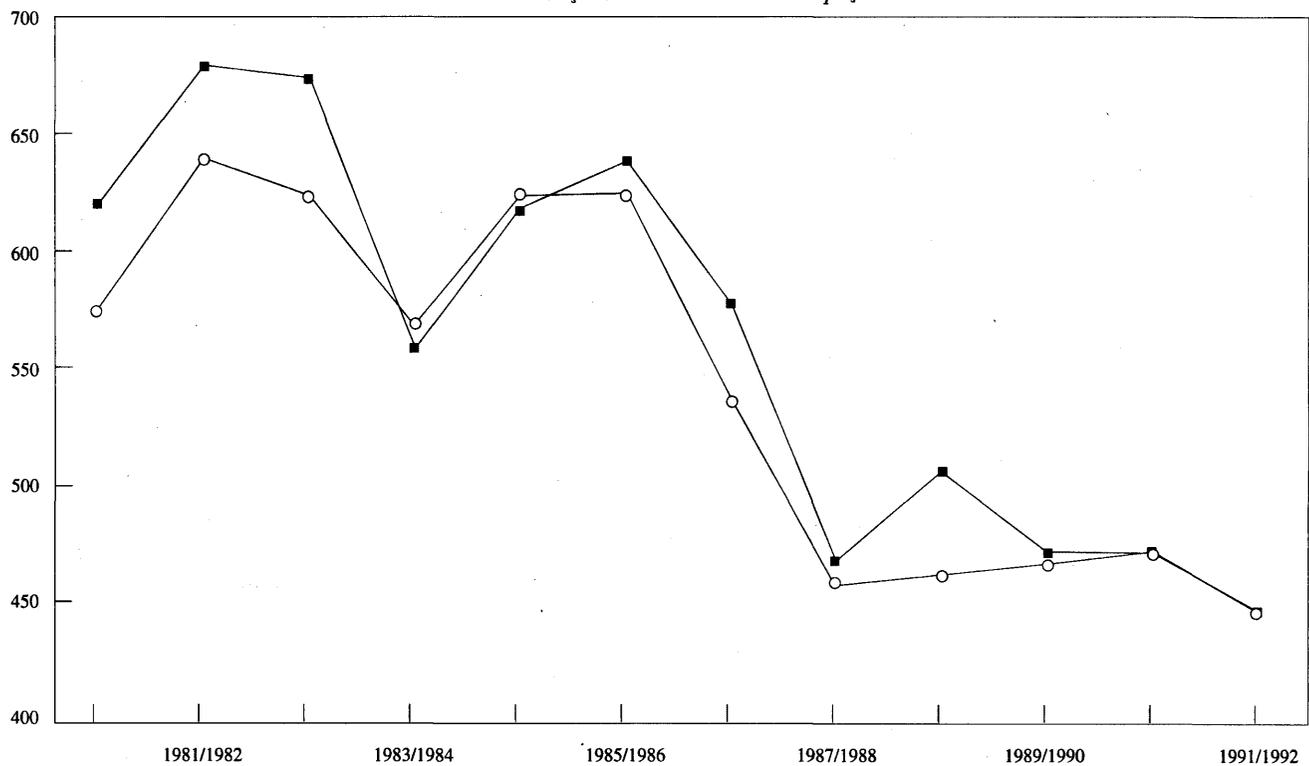
Preço dos adubos químicos na Alemanha

N, P, K: preços médios em marcos alemães por tonelada de adubo químico ()**Fonte: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.**(*) Preços médios de venda para adubos químicos.*

ANEXO III

Comparação por tipo de adubo químico

Preços calculados com base nos preços dos adubos na Alemanha e estatísticas da FAO



○ Preços calculados 15-15-15
 ■ Estatísticas da FAO

Fonte : Statistisches Bundesamt - Wiesbaden, FAO-Roma.

ESPAÇO ECONÓMICO EUROPEU

ÓRGÃO DE FISCALIZAÇÃO DA AECL

DECISÃO DO ÓRGÃO DE FISCALIZAÇÃO DA AECL

Nº 21/94/COL

de 6 de Abril de 1994

relativa à publicação de três comunicações em matéria de concorrência

O ÓRGÃO DE FISCALIZAÇÃO DA AECL,

Tendo em conta o Acordo sobre o Espaço Económico Europeu ⁽¹⁾,Tendo em conta o nº 2, alínea b), do artigo 5º e o nº 1 do artigo 25º do Acordo concluído entre os Estados da AECL relativo à instituição de um Órgão de Fiscalização e de um Tribunal de Justiça ⁽²⁾,

Considerando que a Comissão das Comunidades Europeias adoptou três comunicações igualmente de importância para o Espaço Económico Europeu ;

Considerando que é necessário fornecer às empresas directizes que indiquem os princípios e as regras que orientarão o Órgão de Fiscalização da AECL na aplicação a um determinado caso dos artigos 53º a 60º do Acordo EEE a fim de assegurar uma aplicação uniforme das regras de concorrência do EEE em todo o Espaço Económico Europeu,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO :

1. O Órgão de Fiscalização da AECL adopta as seguintes comunicações que se encontram em anexo à presente decisão como anexos 1 a 3 :

Comunicação do Órgão de Fiscalização da AECL relativa ao tratamento das empresas comuns com carácter de cooperação à luz do artigo 53º do acordo EEE ;

— Comunicação do Órgão de Fiscalização da AECL que altera a comunicação relativa aos actos referidos nos pontos 2 e 3 do anexo XIV do Acordo EEE, relativo à aplicação do nº 3 do artigo 53º do Acordo EEE a certas categorias de acordos de distribuição exclusiva e de acordos de compra exclusiva ;

— Comunicação do Órgão de Fiscalização da AECL relativa à clarificação da actividade dos intermediários no sector automóvel.

2. As referidas comunicações farão fé na língua inglesa e serão publicadas na secção EEE e no *Suplemento EEE do Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

Feito em Bruxelas, em 6 de Abril de 1994.

*Pelo Órgão de Fiscalização da AECL**O Presidente*

Nick GRÖNVALL

⁽¹⁾ A seguir designado Acordo EEE.

⁽²⁾ A seguir denominado Acordo relativo ao Órgão de Fiscalização e ao Tribunal.

ANEXO I

COMUNICAÇÃO DO ÓRGÃO DE FISCALIZAÇÃO DA AECL RELATIVA AO TRATAMENTO DAS EMPRESAS COMUNS COM CARÁCTER DE COOPERAÇÃO À LUZ DO ARTIGO 53º DO ACORDO EEE

- A. A presente comunicação é apresentada em conformidade com as regras do Acordo sobre o Espaço Económico Europeu (Acordo EEE) e do Acordo entre os Estados da AECL relativo à instituição de um Órgão de Fiscalização e de um Tribunal de Justiça (Acordo relativo ao Órgão de Fiscalização e ao Tribunal).
- B. A Comissão publicou uma comunicação relativa ao tratamento das empresas comuns com carácter de cooperação à luz do artigo 85º do Tratado CEE (JO nº C 43 de 16. 2. 1993, p. 2). Este acto não vinculativo inclui princípios e regras que a Comissão segue em matéria de concorrência.
- C. O Órgão de Fiscalização da AECL considera que o acto acima referido tem relevância para o EEE. A fim de manter condições equitativas de concorrência e assegurar uma aplicação uniforme das regras de concorrência do EEE em todo o Espaço Económico Europeu, o Órgão de Fiscalização da AECL adopta a presente comunicação, exercendo os poderes que lhe são conferidos pelo nº 2, alínea b), do artigo 5º do Acordo relativo ao Órgão de Fiscalização e ao Tribunal. Tenciona seguir os princípios e as regras estabelecidos na presente comunicação na aplicação das regras de concorrência do EEE a um determinado caso.

I. Introdução

1. As empresas comuns, abordadas na presente comunicação, constituem uma forma especial, institucionalizada, de cooperação entre empresas. Representam, para os seus fundadores um instrumento polivalente que permite prosseguir e atingir objectivos diversos.
2. As empresas comuns podem constituir o fundamento e o quadro de uma cooperação em todos os domínios de actividade de uma empresa. O seu âmbito de actividade potencial inclui, nomeadamente, a aquisição e o tratamento de dados, a organização de métodos de trabalho, a consultoria em matéria de fiscalidade ou de gestão, a planificação e o financiamento de investimentos, a execução de projectos de investigação e desenvolvimento, a aquisição ou a atribuição de licenças de direitos de propriedade industrial, o abastecimento em matérias-primas ou em produtos intermédios, a produção de bens, a prestação de serviços, a publicidade, a distribuição e o serviço pós-venda.
3. As empresas comuns podem desempenhar uma ou várias das funções acima mencionadas. A sua actividade pode ser limitada no tempo ou não. Quanto menores forem os limites materiais e temporais da cooperação prevista, mais forte será a influência que esta exercerá sobre a política comercial das empresas fundadoras nas suas relações recíprocas e igualmente nas suas relações com terceiros. No caso de a empresa comum exercer funções directamente relacionadas com o mercado, como, por exemplo, as compras, a produção, a venda ou a prestação de serviços, verifica-se normalmente uma coordenação ou até mesmo uma harmonização do comportamento concorrencial das empresas fundadoras nestes domínios. É o que se passa, em especial, quando a empresa comum preenche todas as funções de uma empresa normal, actuando por conseguinte como um vendedor ou um comprador autónomo no mercado. A criação de uma empresa comum que reúna, num determinado sector da actividade económica, todas ou parte das operações das empresas fundadoras ou que penetre em sectores novos para os fundadores implica, além disso, uma alteração da estrutura das empresas participantes.
4. A apreciação das empresas comuns com carácter de cooperação à luz dos nºs 1 e 3 do artigo 53º do Tratado EEE não depende da forma jurídica escolhida pelos fundadores para a sua cooperação. Do ponto de vista da aplicação da proibição dos acordos, decisões e práticas concertadas a questão essencial é a de saber se a criação ou a actividade da empresa comum é susceptível de afectar o comércio entre as partes contratantes e se tem por efeito ou objecto impedir, restringir ou falsear o jogo da concorrência no território abrangido pelo Acordo EEE. A possibilidade de uma empresa comum beneficiar de uma isenção depende, por um lado, da sua utilidade económica e, por outro, da natureza e da importância das restrições de concorrência que provoca.
5. Tendo em conta a diversidade de situações que se podem apresentar, é impossível definir uma posição geral sobre a admissibilidade das empresas comuns à luz do direito da concorrência. A questão de saber se uma empresa comum é abrangida pelo âmbito de aplicação do artigo 53º do Acordo EEE depende, no que respeita à maior parte destas empresas, da actividade a que se dedica (1). Em relação a outras, a proibição dos acordos, decisões e práticas concertadas só será aplicável se se encontrarem reunidos vários elementos de direito e de facto, cuja existência deverá ser estabelecida caso a caso (2). Podem ser concedidas isenções à proibição, com base no balanço económico global, que pode conduzir a diferentes conclusões (3). O conjunto das empresas comuns com carácter de cooperação pode no entanto ser classificado em diversas categorias, susceptíveis de serem apreciadas de forma uniforme à luz do direito da concorrência.
6. Na comunicação do Órgão de Fiscalização da AECL relativa aos acordos, decisões e práticas concertadas respeitantes à cooperação entre empresas (4), o Órgão de Fiscalização enumerou uma série de tipos de cooperação entre empresas que, em virtude da sua natureza, não são abrangidos pelo âmbito da proibição dos

(1) Ver capítulo III, nº 1, ponto 15.

(2) Ver capítulo III, nº 2, e capítulo 3, pontos 17 e seguintes e 32 e seguintes.

(3) Ver capítulo IV, nº 1 e capítulo IV, nº 2, pontos 43 e seguintes e 52 e seguintes.

(4) JO nº L 153 de 18. 6. 1994, p. 25.

acordos, decisões e práticas concertadas, uma vez que não têm por objectivo ou por efeito restringir a concorrência na acepção do nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE. A comunicação do Órgão de Fiscalização da AECL relativa aos acordos de pequena importância⁽⁵⁾ descreve, com base em critérios quantitativos, o conjunto dos acordos que não são abrangidos pela proibição dos acordos, decisões e práticas concertadas, em virtude de não provocarem uma restrição sensível da concorrência e do comércio entre os Estados-membros. Estas duas comunicações são igualmente aplicáveis às empresas comuns. Os actos referidos no anexo XIV do Acordo EEE, relativo à aplicação do nº 3 do artigo 53º do Acordo EEE a certas categorias de acordos de especialização⁽⁶⁾, de investigação e de desenvolvimento⁽⁷⁾, de licença de patente⁽⁸⁾ e de licença de saber-fazer⁽⁹⁾, incluem igualmente as empresas comuns entre as empresas que beneficiam das isenções por categoria⁽¹⁰⁾. Outros critérios gerais de apreciação das empresas comuns com carácter de cooperação à luz do direito da concorrência podem ser retirados das decisões da Comissão das Comunidades Europeias adoptadas relativamente a casos individuais.

7. Mediante a presente comunicação, o Órgão de Fiscalização da AECL informa as empresas das considerações jurídicas e económicas que o orientarão no futuro aquando da sua apreciação das empresas comuns com carácter de cooperação, à luz dos nºs 1 e 3 do artigo 53º do Acordo EEE. A presente comunicação é aplicável a todas as empresas comuns que não são abrangidas pelo âmbito de aplicação do acto relativo ao controlo das operações de concentração de empresas referido no anexo XIV do Acordo (EEE)⁽¹¹⁾. Constitui a contrapartida das comunicações relativas às operações com carácter de concentração e de cooperação⁽¹²⁾ e às restrições acessórias às operações de concentração⁽¹³⁾, adoptadas com vista a clarificar o acto acima referido. Ligações entre empresas que assumam forma distinta da empresa comum não são tomadas em consideração na presente comunicação, mesmo se exercem sobre a concorrência no território abrangido pelo Acordo EEE e sobre o comércio entre as partes contratantes um efeito idêntico ao de uma empresa comum.

8. A presente comunicação não afecta a competência dos órgãos jurisdicionais nacionais no que diz respeito, à aplicação aos Estados da AECL do nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE, nem dos regulamentos de isenção adoptados em aplicação do nº 3 do mesmo artigo. No entanto, constitui um elemento que os referidos órgãos jurisdicionais podem tomar em consideração nas decisões que são chamados a tomar. A presente comunicação não prejudica a interpretação do Tribunal da AECL.

II. Noção de empresa comum com carácter de cooperação

9. A noção de empresa comum com carácter de cooperação pode ser retirada do acto relativo ao controlo das operações de concentração entre empresas referido no anexo XIV do Acordo EEE⁽¹⁴⁾. Em virtude do disposto no nº 1 do artigo 3º do referido acto, uma empresa comum é uma empresa controlada em comum por várias empresas que são as suas fundadoras. O controlo implica, de acordo com o nº 3 do mesmo artigo, a

possibilidade de exercer uma influência determinante sobre a actividade de uma empresa. A existência de um controlo em comum, condição fundamental para que exista uma empresa comum, deve ser apreciada à luz das circunstâncias de direito e de facto de cada caso concreto. Para uma análise mais pormenorizada, remete-se para a comunicação do Órgão de Fiscalização da AECL sobre as operações com carácter de concentração e de cooperação⁽¹⁵⁾.

10. De acordo com o nº 2 do artigo 3º do acto acima mencionado, têm carácter de cooperação as empresas comuns que não constituem uma concentração de empresas. De acordo com o segundo parágrafo do nº 2 do referido artigo, não constituem uma operação de concentração:

- as empresas comuns cuja actividade não se prevê assumir um carácter duradouro, nomeadamente quando é limitada de forma imediata pelos fundadores a um período de curta duração,
- as empresas comuns que não desempenham todas as funções de uma unidade económica autónoma e, em especial, aquelas a quem, os fundadores se limitam a confiar certas funções determinadas, entre as funções normalmente realizadas por uma empresa,
- as empresas comuns que desempenham todas as funções de uma unidade económica autónoma, desde que impliquem uma coordenação do comportamento concorrencial dos fundadores entre si ou com a empresa comum.

O carácter de concentração ou de cooperação de uma empresa comum pode ser difícil de determinar na prática. A comunicação acima referida compreende desenvolvimentos pormenorizados⁽¹⁶⁾ sobre a solução a dar a este problema⁽¹⁷⁾.

11. As empresas comuns com carácter de cooperação não se encontram sujeitas a uma apreciação com base no regulamento relativo ao controlo das operações de concentração. A verificação do carácter de cooperação de uma empresa comum não tem efeitos jurídicos materiais. Significa unicamente que a compatibilidade da empresa comum com os nºs 1 e 3 do artigo 53º deve ser apreciada no âmbito de um processo baseado nos capítulos II, VI, IX, e XI do protocolo nº 4 do Acordo concluído entre os Estados da AECL relativo à instituição de um Órgão de Fiscalização e de um Tribunal de Justiça.

⁽¹⁵⁾ Citado na nota de pé-de-página 12; ver pontos 6 a 14.

⁽¹⁶⁾ Ver pontos 15 e 16.

⁽¹⁷⁾ Indicações complementares podem ser obtidas a partir das decisões tomadas com base no Regulamento (CEE) nº 4064/89 (acto referido no ponto 1 do anexo XIV do Acordo EEE).

Ver, por um lado, as decisões [baseadas no nº 1, alínea a), do artigo 6º do Regulamento (CEE) nº 4064/89] Renault/Volvo (JO nº C 281 de 7. 11. 1990, p. 2); Baxter/Nestlé/Salvia (JO nº C 37 de 6. 2. 1991, p. 11); Appollinaris/Schweppes (JO nº C 203 de 24. 6. 1991, p. 14); Elf/Enterprise, (JO nº C 203 de 24. 7. 1991, p. 24); Sunrise, (JO nº C 18 de 31. 1. 1992, p. 15); BSN/Nestlé/Cokoladovny, (JO nº C 47 de 17. 2. 1992, p. 23); Flachglas/Vegla, (JO nº C 120 de 12. 5. 1992, p. 30); Eureka, (JO nº C 113 de 1. 5. 1992, p. 12); Herba/IRR, (JO nº C 120 de 28. 4. 1992, p. 13); Koipe-Tabacalera/Elosua, (JO nº C 227 de 3. 9. 1992, p. 10); e, por outro lado, as decisões [baseadas no nº 1, alínea b), do artigo 6º do Regulamento (CEE) nº 4064/89]: Sanofi/Sterling Drugs, JO nº C 156 de 10. 6. 1991, p. 10); Elf/BC/Cepsa, (JO nº C 172 de 18. 6. 1991, p. 8); Dräger/IBM/HMP, (JO nº C 236 de 28. 6. 1991, p. 6); Thomson/Pilkington, (JO nº C 279 de 23. 10. 1991, p. 19); UAP/Transatlantic/Sun Life, (JO nº C 296 de 11. 11. 1991, p. 12); TNT/GD Net; Lucas/Eaton, (JO nº C 328 de 9. 12. 1991, p. 15); Courtauld's/SNIA, (JO nº C 333 de 19. 12. 1991, p. 16); Volvo-Atlas, (JO nº C 17 de 14. 1. 1992, p. 10); Ericsson/Kolbe, (JO nº C 27 de 22. 1. 1992, p. 14); Spar/Dansk Supermarked JO nº C 29 de 3. 2. 1992, p. 18); Generali/BCHA, (JO nº C 107 de 28. 4. 1992, p. 24); Mondif/Frantschach, (JO nº C 124 de 16. 5. 1992, p. 19); EUROCOM/Digital, (JO nº C 140 de 18. 5. 1992, p. 12); Ericsson/Ascom, (JO nº C 201 de 8. 8. 1992, p. 26); Thomas Cook/LTU/West LB, (JO nº C 199 de 6. 8. 1992, p. 12); Elf-Atochem/Rohm & Haas, (JO nº C 201 de 8. 8. 1992, p. 27); Rhône-Poulenc/SNIA, (JO nº C 212 de 18. 8. 1992, p. 23); Northern/Telecom / Matra Telecommunications, (JO nº C 240 de 19. 9. 1992, p. 15); Avesta/British Steel, NCC/AGA/Axel Johnson, (JO nº C 258 de 7. 10. 1992, p. 9). É possível encontrar referências e resumos destas decisões nos relatórios da Comissão sobre a política de concorrência.

⁽⁵⁾ JO nº L 153 de 18. 6. 1994, p. 32.

⁽⁶⁾ Ponto 6 do anexo XIV do Acordo EEE [Regulamento (CEE) nº 417/85, alterado pelo Regulamento (CEE) nº 151/93].

⁽⁷⁾ Ponto 7 do anexo XIV do Acordo EEE [Regulamento (CEE) nº 418/85, alterado pelo Regulamento (CEE) nº 151/93].

⁽⁸⁾ Ponto 5 do anexo XIV do Acordo EEE [Regulamento (CEE) nº 2349/84, alterado pelo Regulamento (CEE) nº 151/93].

⁽⁹⁾ Ponto 9 do anexo XIV do Acordo EEE [Regulamento (CEE) nº 556/89, alterado pelo Regulamento (CEE) nº 151/93].

⁽¹⁰⁾ Ver capítulo IV, nº 1, pontos 43 e seguintes.

⁽¹¹⁾ Ponto 1 do anexo XIV do Acordo EEE [Regulamento (CEE) nº 4064/89].

⁽¹²⁾ JO nº L 153 de 18. 6. 1994, p. 7.

⁽¹³⁾ JO nº L 153 de 18. 6. 1994, p. 3.

⁽¹⁴⁾ Citado na nota de pé-de-página 11.

III. Apreciação à luz do nº 53º do Acordo EEE

1. Disposições gerais

12. Uma empresa comum só é abrangida pelo âmbito da proibição dos acordos, decisões e práticas concertadas quando preenche todas as condições de aplicação do nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE.

13. A criação duma empresa comum resulta, em geral, de acordos entre empresas e, ocasionalmente, da decisão de uma associação de empresas. O exercício do controlo sobre a empresa comum, bem como a condução dos seus negócios são em geral igualmente regulados contratualmente. Em caso de ausência de acordo, como, por exemplo aquando da aquisição na bolsa de uma participação que é suficiente para adquirir o controlo em comum de uma empresa existente, a manutenção de uma empresa comum só é garantida se os fundadores chegarem a acordo a propósito da sua actuação na direcção da empresa comum.

14. Deverá ser decidido caso a caso se os acordos, decisões e práticas concertadas acima descritos são susceptíveis de afectar o comércio entre as partes contratantes. Não são abrangidos em princípio pela proibição constante do nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE os acordos, decisões e práticas concertadas cujo efeito real ou previsível se limita ao território de uma única Parte Contratante ou aos territórios não abrangidos pelo Acordo EEE.

15. Certas categorias de empresas comuns não são abrangidas pela proibição dos acordos, decisões e práticas concertadas, uma vez que não têm por objectivo ou por efeito impedir, restringir ou falsear a concorrência. É o que se passa em especial em relação:

- às empresas comuns constituídas por empresas que fazem todas parte do mesmo grupo e que não têm possibilidades de determinar livremente o seu comportamento concorrencial. Neste caso, a criação da empresa comum constitui apenas uma medida interna de organização e de repartição das tarefas no seio do grupo,
- às empresas comuns de importância económica reduzida, na acepção da comunicação do Órgão de Fiscalização da AECL relativa aos acordos de pequena importância⁽¹⁸⁾. Quando o volume de negócios total das empresas em causa é inferior a 200 milhões de ecus e a sua quota de mercado inferior a 5 % é pouco provável que se verifique uma restrição sensível da concorrência,
- às actividades neutras do ponto de vista da concorrência, na acepção da comunicação do Órgão de Fiscalização da AECL relativa à cooperação entre empresas⁽¹⁹⁾. As formas de cooperação descritas nesta comunicação não afectam a concorrência porque:
 - têm unicamente por objectivo a troca de informações não confidenciais e, portanto, a preparação de decisões autónomas por parte das empresas⁽²⁰⁾,
 - dizem unicamente respeito aos aspectos técnicos da gestão da empresa⁽²¹⁾,
 - dizem unicamente respeito a actividades afastadas do mercado⁽²²⁾,

- são exclusivamente de natureza técnico-organizativa⁽²³⁾,
- ligam exclusivamente não concorrentes⁽²⁴⁾,
- são estabelecidas entre concorrentes, mas não afectam a sua liberdade concorrencial ou a posição de terceiros no mercado⁽²⁵⁾.

Os critérios acima descritos para diferenciar os comportamentos restritivos da concorrência dos comportamentos neutros deste ponto de vista não são imutáveis, acompanhando a evolução geral das regras constantes do Acordo EEE. Devem assim ser interpretados e aplicados à luz da jurisprudência do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias, do Tribunal da AECL e da prática decisional do Órgão de Fiscalização da AECL. Por outro lado, as comunicações do Órgão de Fiscalização da AECL poderão ser alteradas de tempos a tempos para efeitos de adaptação à evolução do direito.

16. As empresas comuns que não integram nenhuma das categorias acima enumeradas devem ser objecto de uma análise que permita determinar se têm por objectivo ou por efeito restringir a concorrência. Uma apreciação desta natureza pode-se apoiar em parte nos princípios da comunicação relativa à cooperação. O Órgão de Fiscalização da AECL expõe de seguida os critérios com base nos quais verifica o carácter restritivo da concorrência de uma empresa comum.

2. Critérios de verificação de uma restrição da concorrência

17. A apreciação de uma empresa comum com carácter de cooperação à luz das regras da concorrência depende, antes de mais, das relações entre as empresas em causa e dos efeitos da sua cooperação sobre empresas terceiras. Importa desde logo verificar se a criação ou o funcionamento da empresa comum é susceptível de impedir, restringir ou falsear a concorrência entre fundadores. Em segundo lugar, levanta-se a questão de saber se a posição concorrencial de empresas terceiras, em especial as suas clientes e as suas fornecedoras, é alterada de forma substancial em virtude da empresa comum. As relações entre a empresa comum e os fundadores só devem ser objecto de uma análise separada quando a empresa comum exerce todas as funções de uma empresa na plena acepção do termo. No entanto, estas relações devem ser sempre tomadas em conta aquando do exame das relações dos fundadores entre si e com terceiros. As empresas comuns só conduzem assim a impedir, restringir ou falsear a concorrência se a sua criação ou actividade afectar as condições de concorrência no mercado em causa. A avaliação de uma empresa comum à luz do disposto no nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE implica assim a determinação do mercado relevante a nível geográfico e a nível do produto. Os critérios a aplicar nesta análise devem ser retirados da comunicação sobre os acordos de pequena importância⁽²⁶⁾. As redes de empresa comum devem, além disso, ser objecto de uma atenção especial, quer tenham sido criadas pelos mesmos fundadores quer por um dos fundadores com diferentes parceiros, quer ainda paralelamente por vários fundadores. Constituem um elemento importante da estrutura do mercado e podem, a este título, exercer uma influência decisiva sobre a questão de saber se a criação da empresa comum implica uma restrição da concorrência.

a) Concorrência entre os fundadores

18. A cooperação no quadro de uma empresa comum só pode impedir, restringir ou falsear a concorrência entre os fundadores na medida em que estes sejam já concorrentes actuais ou potenciais. Só pode existir uma relação de concorrência potencial se

⁽¹⁸⁾ Citada na nota de pé-de-página 5.

⁽¹⁹⁾ Ver nota de pé-de-página 4.

⁽²⁰⁾ Ver capítulo II ponto 1, da comunicação acima referida.

⁽²¹⁾ Ver capítulo II, ponto 2, da comunicação acima referida.

⁽²²⁾ Ver capítulo II, ponto 3, da comunicação acima referida.

⁽²³⁾ Ver capítulo II, ponto 4, da comunicação acima referida.

⁽²⁴⁾ Ver capítulo II, pontos 5 e 6, da comunicação acima referida.

⁽²⁵⁾ Ver capítulo II, pontos 7 e 8, da comunicação acima referida.

⁽²⁶⁾ Citada na nota de pé-de-página 5.

cada um dos fundadores estiver, em condições de desempenhar sozinho as funções confiadas à empresa comum, não perdendo esta capacidade com a criação da empresa comum. Na apreciação dos casos concretos deverá ser adoptada uma abordagem económica realista.

19. Foi elaborado um catálogo de questões cujas respostas dão indicações sobre as possibilidades, não somente teóricas mas igualmente práticas, que os fundadores têm de agir individualmente e não em conjunto. Estas questões visam, é certo, de uma forma mais específica os casos relativos à produção e distribuição de bens, mas colocam-se de forma análoga em relação às prestações de serviços. São as seguintes :

— Participações na empresa comum

Cada fundador dispõe de recursos financeiros suficientes para realizar os investimentos previstos ? Cada fundador tem qualificações suficientes para assegurar a gestão da empresa comum ? Cada fundador tem acesso às fontes necessárias de abastecimento em matérias-primas ?

— Produção da empresa comum

Cada fundador tem conhecimentos das técnicas de produção ? Cada fundador fabrica ele próprio os produtos a montante ou a jusante e tem acesso às instalações de produção necessárias ?

— Vendas da empresa comum

O estado actual ou potencial da procura permite uma produção individual de cada fundador ? Cada fundador tem acesso aos canais de distribuição necessários para escoar o produto fabricado pela empresa comum ?

— Factores de risco

Cada um dos fundadores está em condições para suportar sozinho os riscos técnicos e financeiros associados à produção da empresa comum ?

— Acesso ao mercado em causa

Qual é o mercado em causa em termos geográficos e de produto ? Quais os obstáculos à entrada no mercado ? Cada fundador pode entrar sozinho no mercado ? Tais obstáculos ao acesso podem ser ultrapassados por cada um dos fundadores mediante um esforço razoável e a um custo aceitável ?

20. Os fundadores de uma empresa comum devem ser considerados concorrentes potenciais quando, em função de todos os factores económicos relevantes, cujo peso pode variar segundo os casos, se pode presumivelmente esperar da sua parte um comportamento autónomo. Neste quadro, a análise deve-se concentrar nos diferentes níveis de actividade de uma empresa. A pressão económica a favor de uma cooperação em matéria de investigação e desenvolvimento não elimina normalmente a possibilidade de concorrência em matéria de produção e de distribuição. A colocação em comum das capacidades de produção de várias empresas, quando é economicamente inevitável e não levanta assim qualquer problema em termos de regras de concorrência, não implica necessariamente que as empresas devam cooperar igualmente a nível da distribuição dos produtos em causa.

b) Concorrência entre os fundadores e a empresa comum

21. As relações entre os fundadores e a empresa comum assumem um significado especial quando a empresa comum preenche todas as funções de uma empresa e se encontra em concorrência com pelo menos um dos fundadores ou é um dos

seus fornecedores ou clientes. A aplicabilidade da proibição dos acordos, decisões ou práticas concertadas depende das circunstâncias de caso concreto. Uma vez que uma restrição da concorrência entre os fundadores afectará em geral igualmente a relação entre estas empresas e a empresa comum e que, do mesmo modo, as restrições de concorrência nas relações entre a empresa comum e um dos fundadores terá sempre um efeito sobre as relações entre os fundadores, impõe-se uma apreciação global.

22. A restrição da concorrência, na acepção do nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE, entre os fundadores e a empresa comum traduz-se em geral, por parte das empresas em causa, numa repartição dos mercados geográficos, dos mercados de produto (nomeadamente através de uma especialização da produção) ou numa repartição da clientela. Nestes casos, as empresas interessadas assumem apenas o papel de concorrentes potenciais. Se, pelo contrário, continuam a ser concorrentes reais, estas empresas serão em geral tentadas a reduzir a intensidade da concorrência, coordenando a sua política comercial, nomeadamente em matéria de preços e de quantidades, ou limitando voluntariamente os seus esforços.

c) Efeitos da empresa comum sobre a posição de terceiros

23. Os efeitos restritivos em relação a terceiros dependem da actividade da empresa comum em relação à dos fundadores, bem como do poder económico cumulado das empresas interessadas.

24. Quando os fundadores renunciam, em benefício da empresa comum, a uma actividade própria de compra ou de venda, verifica-se uma redução das possibilidades de escolha dos fornecedores ou dos clientes. Igual situação se verifica quando os fundadores encarregam a empresa comum do fabrico de matérias-primas ou de produtos intermédios ou da transformação da sua própria produção. A criação da empresa comum pode mesmo ocasionar, em casos extremos, a exclusão do mercado dos fornecedores e clientes tradicionais dos fundadores ; este risco aumenta com o grau de oligopolização do mercado e com a existência de laços de exclusividade ou de preferência entre a empresa e os seus fundadores.

25. A existência de uma empresa comum em que empresas importantes conjugam o seu poder económico pode mesmo constituir uma barreira à entrada no mercado de concorrentes potenciais e entravar o desenvolvimento dos concorrentes reais dos fundadores.

d) Avaliação do carácter sensível das restrições da concorrência

26. O âmbito das restrições da concorrência que decorrem de uma empresa comum depende de um conjunto de factores, dos quais os mais importantes são :

— as partes de mercado dos fundadores e da empresa comum, a estrutura do mercado em causa e o grau de concentração do sector,

— o poder económico e financeiro dos fundadores, bem como as vantagens técnicas e comerciais de que beneficiam em comparação com os seus concorrentes,

— a proximidade do mercado das actividades desenvolvidas pela empresa comum,

— a identidade ou a interdependência dos domínios de actividade dos fundadores e da empresa comum,

- a importância e o papel da actividade da empresa comum em relação à dos fundadores,
- o carácter mais ou menos restritivo dos acordos celebrados entre as empresas interessadas,
- o grau de exclusão das empresas terceiras resultante da operação.

e) As redes de empresas comuns

27. As redes de empresas comuns podem restringir de uma forma especial a concorrência pelo facto de reforçarem os efeitos de empresas comuns individuais sobre a política comercial dos fundadores, bem como sobre a posição dos terceiros no mercado. Na apreciação de tais situações deve-se ter em conta as diferentes formas de organização das redes de empresas comuns, bem como os efeitos cumulativos de redes existentes em paralelo.

28. Acontece muitas vezes que fundadores concorrentes criem várias empresas comuns que operam no mesmo mercado do produto mas em zonas distintas. As restrições de concorrência já resultantes de cada empresa comum acrescem neste caso as que surgem nas relações entre as empresas comuns. Ao mesmo tempo, a concorrência entre os fundadores é ainda mais enfraquecida, reforçando-se os laços que os ligam.

29. A mesma agravação dos efeitos restritivos da concorrência surge quando fundadores concorrentes criam várias empresas comuns relativamente a produtos complementares destinados a serem por eles transformados e mesmo produtos não complementares que comercializam, aumentando o alcance e a intensidade da restrição da concorrência. O jogo da concorrência é prejudicado da forma mais grave quando se multiplicam, entre parceiros concorrentes de um mesmo sector com estrutura oligopolística, as empresas comuns para produtos vizinhos ou numerosas matérias-primas. Estas considerações são igualmente válidas para o sector dos serviços.

30. Mesmo se a empresa comum é criada entre não concorrentes e mesmo se considerada isoladamente não provoca uma restrição da concorrência, podendo no entanto ser anticoncorrencial se fizer parte de uma rede de empresas comuns criada por um dos fundadores para o mesmo mercado de produtos com uma série de parceiros diferentes, uma vez que a concorrência entre as empresas comuns pode, nesse caso, ser impedida, restringida ou falseada⁽²⁷⁾. Se estes parceiros são concorrentes entre si, surgem ainda efeitos restritivos nas suas relações.

31. Redes paralelas de empresas comuns, nas quais participam empresas diferentes, exprimem apenas o grau de interdependência que existe num sector económico ou entre vários sectores. Constituem um aspecto importante do ambiente económico que deve ser tomado em consideração na apreciação à luz do direito da concorrência das diferentes redes, bem como das empresas comuns que delas fazem parte, sendo, a este título, comparáveis ao grau de concentração no mercado em causa.

3. Avaliação dos principais tipos de empresas comuns

a) Empresas comuns entre não-concorrentes

32. Esta categoria de empresas comuns só raramente levanta problemas de concorrência. Isto acontece tanto no que diz

respeito às empresas comuns que só asseguram certas funções como com as que desempenham todas as funções de uma empresa. No primeiro caso, importa somente verificar se a cooperação entre os fundadores não vai tornar sensivelmente mais difícil o acesso de terceiros ao mercado⁽²⁸⁾. No segundo caso, o essencial da avaliação incide igualmente sobre esta questão, assumindo o problema da restrição da concorrência entre um dos fundadores e a empresa comum⁽²⁹⁾ apenas uma importância secundária.

33. As empresas comuns entre não-concorrentes que se dedicam à investigação e ao desenvolvimento ou à produção ou à distribuição, incluindo o serviço pós-venda, não são em princípio abrangidas pela proibição do nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE. A não aplicação da proibição justifica-se, na medida em que são reunidos na empresa comum conhecimentos, produtos ou prestações de serviços complementares. No entanto, está sujeita a uma reserva: é necessário que seja assegurado no mercado um lugar suficiente para outros centros de investigação e desenvolvimento, outras unidades de produção ou outros escoamentos na respectiva área de actividade económica da empresa comum⁽³⁰⁾. A mesma ideia preside à apreciação das empresas comuns de compras que agrupam compradores de diversos ramos. Tais empresas comuns não suscitam objecções do ponto de vista do direito da concorrência desde que deixem aos fornecedores possibilidades suficientes de encontrar clientes.

34. As empresas comuns que se limitam a fornecer matérias-primas ou produtos intermédios aos fundadores ou a transformar a produção de um ou mais fundadores não restringem em geral a concorrência. Para que seja aplicada a proibição dos acordos, decisões e práticas concertadas é necessário que estejam seriamente comprometidas as possibilidades de abastecimento ou de venda de empresas terceiras, o que supõe que os fundadores tenham uma posição de força no mercado, na qualidade de comprador ou de vendedor dos produtos em causa.

35. Para efeitos de avaliação de uma empresa comum que desempenhe todas as funções de uma empresa, importa saber se as suas actividades apresentam uma relação material estreita com as actividades dos fundadores. A relação entre as actividades dos diferentes fundadores é igualmente relevante. Se a empresa comum num mercado se situar a montante ou a jusante do de um dos fundadores, tal facto poderá provocar, em certas circunstâncias, efeitos restritivos sobre a concorrência em detrimento de empresas terceiras, no caso de os participantes deterem uma parte de mercado importante⁽³¹⁾. Se o mercado da empresa se situar a jusante do do fundador e simultaneamente a montante do de um outro, a empresa comum serve de órgão de ligação entre estes fundadores, podendo então constituir o instrumento de uma integração vertical de diversos estádios da produção. Numa situação desta natureza, o efeito de exclusão em relação a empresas terceiras é reforçado. A questão de saber se este efeito atinge o grau mínimo necessário para a aplicação do nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE deve no entanto ser resolvida em cada caso parti-

⁽²⁸⁾ Ver capítulo III, nº 2.c), pontos 24 e 25.

⁽²⁹⁾ Ver capítulo III, nº 2.b), pontos 21 e 22.

⁽³⁰⁾ Ver secção II da comunicação sobre a cooperação (citada na nota de pé-de-página 4), pontos 3 e 6, bem como o acto relativo à aplicação do nº 3 do artigo 53º do Acordo EEE a certas categorias de acordos de investigação e de desenvolvimento (citado na nota de pé-de-página 7).

⁽³¹⁾ Para os casos em que não se está em presença de um efeito desta natureza, ver Decisão 86/405/CEE da Comissão (fibras ópticas) (JO nº L 236 de 22. 8. 1986, p. 30) e Decisão 90/410/CEE (Elopak/Metal Box — Odin) (JO nº L 209 de 8. 8. 1990, p. 15).

⁽²⁷⁾ Ver decisão «fibras ópticas» (JO nº L 236 de 22. 8. 1986, p. 30).

cular. Se a empresa comum e um dos fundadores são activos no mercado, a coordenação do seu comportamento, mesmo concorrencial, é provável e mesmo inevitável⁽³²⁾.

b) Empresas comuns entre concorrentes

36. Nesta hipótese, importa analisar o efeito da criação da empresa comum sobre a concorrência entre os fundadores e sobre a posição concorrencial dos terceiros. Também aqui, a relação material entre a actividade da empresa comum e a dos fundadores tem uma importância decisiva. Na ausência duma ligação, não será em geral necessário aplicar o nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE. A avaliação dos diferentes tipos de empresas comuns à luz do direito da concorrência conduz aos seguintes resultados.

37. Uma empresa comum que se decida à investigação e ao desenvolvimento pode restringir excepcionalmente a concorrência quando exclui a investigação e o desenvolvimento individual dos fundadores ou quando a cooperação restringe igualmente a concorrência entre os fundadores no mercado dos produtos da investigação. É o que se passa em geral quando é igualmente confiada à empresa comum a exploração comercial dos produtos ou processos recentemente concebidos ou aperfeiçoados⁽³³⁾. Importa apreciar caso a caso se a restrição da concorrência entre os fundadores e o efeito potencial negativo sobre a posição de terceiros são sensíveis.

38. As empresas comuns de venda de produtos de produtores concorrentes limitam a concorrência entre os fundadores enquanto vendedores e reduzem as possibilidades de escolha dos compradores. Trata-se de cartéis horizontais tradicionais que são abrangidos em princípio pelo âmbito de aplicação do nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE⁽³⁴⁾ quando têm efeitos sensíveis no mercado.

39. As empresas comuns de compra entre concorrentes podem facultar às partes um acesso privilegiado às fontes de abastecimento e limitar, em maior ou menor grau, as possibilidades de escolha dos fornecedores. De acordo com a importância dos produtos adquiridos em comum para a actividade de produção e de venda dos fundadores, a cooperação pode, além disso, provocar uma diminuição notável da concorrência em virtude dos preços praticados entre as empresas em causa. É o que se passa em especial quando o preço de compra representa uma parte significativa do custo total dos produtos distribuídos pelos fundadores. A aplicabilidade do nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE deve ser determinada de acordo com as circunstâncias do caso concreto⁽³⁵⁾.

40. São aplicáveis os mesmos princípios às empresas comuns que fornecem a fundadores concorrentes matérias-primas ou produtos intermédios, transformados em produtos finais pelos fundadores, a título exclusivo⁽³⁶⁾. Se, pelo contrário, a empresa comum assegura a fase de produção final, transformando a produção dos fundadores a quem vende a sua produção, para fins de distribuição, a título exclusivo, a concorrência entre estes é em geral enfraquecida em virtude de a sua cooperação se situar na

proximidade do mercado e da tendência inerente para a uniformização dos preços de transferência. É o que se passa, em especial, quando a empresa comum reúne o conjunto da actividade de produção dos fundadores, limitando-se estes a serem os distribuidores da empresa comum. Neste caso, verifica-se uma unificação dos custos de fabrico e da qualidade dos produtos e os fundadores só podem a partir desse momento fazer concorrência entre si atribuindo aos produtos designações diferentes. Tal facto provoca uma restrição substancial da concorrência que não é sanada mesmo quando os fundadores escoam os produtos da empresa comum sob marcas diferentes⁽³⁷⁾.

41. Aquando da apreciação à luz do direito da concorrência de uma empresa comum entre concorrentes que exerce todas as funções de uma empresa⁽³⁸⁾, importa distinguir diversas situações:

- se a empresa comum opera no mesmo mercado que os fundadores, a consequência normal é a restrição da concorrência entre todas as empresas interessadas e provável e até mesmo inevitável em certos casos,
- se a empresa comum opera num mercado situado a montante ou a jusante do dos fundadores com os quais mantém relações de abastecimento ou de entrega, os efeitos sobre a concorrência são os mesmos que no caso das empresas comuns de produção,
- se a empresa comum opera num mercado vizinho do dos fundadores, só existe restrição da concorrência se os dois mercados apresentarem um grau considerável e interdependência. É o que se passa, nomeadamente, quando a empresa comum se dedica ao fabrico de produtos complementares dos dos seus fundadores.

Na vida económica corrente surge muitas vezes uma combinação destes diferentes tipos de empresas comuns. Convém então apreciar no seu conjunto as restrições da concorrência resultantes para as empresas interessadas, bem como os efeitos da sua cooperação sobre os terceiros. Além disso deve-se atender às circunstâncias económicas e, em especial, à participação da empresa comum numa rede que compreenda outras empresas comuns ou a existência de várias redes paralelas de empresas comuns no mesmo sector económico⁽³⁹⁾.

⁽³²⁾ Ver capítulo III, nº 2.b), ponto 22, bem como a Decisão 87/100/CEE (Mitchell Cotts/Sofiltra) (JO nº L 41 de 11. 2. 1987, p. 31).

⁽³³⁾ Ver secção II da comunicação sobre a cooperação (citada na nota de pé-de-página 4), ponto 3, bem como o acto sobre a aplicação do nº 3 do artigo 53º do Acordo EEE a certas categorias de acordos de investigação e desenvolvimento (citado na nota de pé-de-página 7).

⁽³⁴⁾ Ver decisões NCH (JO nº L 22 de 26. 1. 1972, p. 16); Cementregeling voor Nederland (JO nº L 303 de 31. 12. 1972, p. 7); Cimbel (JO nº L 303 de 31. 12. 1972, p. 24); CSV (JO nº L 242 de 4. 9. 1978, p. 15); UIP (JO nº L 226 de 3. 8. 1989, p. 25); Astra (JO nº L 20 de 28. 1. 1993, p. 23).

⁽³⁵⁾ Ver decisões Socemas (JO nº L 201 de 12. 8. 1968, p. 4); Intergroup (JO nº L 212 de 9. 8. 1975, p. 23); National Sulphuric Acid Association I (JO nº L 260 de 3. 10. 1980, p. 24) e II (JO nº L 190 de 5. 7. 1989, p. 25); compra de filmes por cadeias de televisão alemãs (JO nº L 284 de 3. 10. 1989, p. 36); Ijsselcentrale (JO nº L 28 de 2. 2. 1991, p. 32).

⁽³⁶⁾ Ver comunicação no processo Exxon/Shell (JO nº C 92 de 2. 4. 1993, p. 2).

⁽³⁷⁾ Ver Decisão 91/38/CEE da Comissão (KSB/Goulds/Lowara/ITT) (JO nº L 19 de 25. 1. 1991, p. 25); o carácter restritivo dos acordos sobre a produção em comum é expressamente reconhecido no acto referido no ponto 6 do anexo XIV do Acordo EEE [Regulamento (CEE) nº 417/85].

⁽³⁸⁾ Ver, em especial, as decisões da Comissão: Bayer/Gist-Brocades (JO nº L 30 de 5. 2. 1976, p. 13); United Reprocessors e KEWA (JO nº L 51 de 26. 2. 1976, p. 7 e p. 15); Vacuum Interrupters I (JO nº L 48 de 19. 2. 1977, p. 32) e II (JO nº L 383 de 31. 12. 1980, p. 1); De Laval/Stork I (JO nº L 215 de 23. 8. 1977, p. 11) e II (JO nº L 59 de 4. 3. 1988, p. 32); GEC/Weir (JO nº L 327 de 20. 12. 1977, p. 26); WANO/Schwarzpulver (JO nº L 322 de 16. 11. 1978, p. 26); Langenscheidt/Hachette (JO nº L 39 de 11. 2. 1982, p. 25); Amersham/Buchler (JO nº L 314 de 10. 11. 1982, p. 34); Rockwell/Iveco (JO nº L 224 de 17. 8. 1983, p. 19); Carbon Gas Technologie (JO nº L 376 de 31. 12. 1983, p. 17); Énichem/ICI (JO nº L 50 de 24. 2. 1988, p. 18); Bayer/BP Chemicals (JO nº L 150 de 16. 6. 1988, p. 35); Iveco/Ford (JO nº L 230 de 19. 8. 1988, p. 39); Alcatel/Espace/ANT (JO nº L 32 de 3. 2. 1990, p. 19); Konsortium ECR 900 (JO nº L 228 de 22. 8. 1990, p. 31); Screensport/EBU-Eurosport (JO nº L 228 de 22. 8. 1990, p. 31); Screensport/EBU-Eurosport (JO nº L 63 de 9. 3. 1991, p. 32); Eirpage (JO nº L 306 de 7. 11. 1991, p. 22); Procter & Gamble/Finaf (JO nº C 3 de 7. 1. 1992, p. 2); e Infonet (JO nº C 7 de 11. 1. 1992, p. 3).

⁽³⁹⁾ Ver capítulo III, nº 2.e), pontos 27 a 31.

42. As empresas comuns entre concorrentes, às quais é normalmente aplicável a proibição prevista no nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE, devem igualmente ser objecto de uma apreciação, com o objectivo de determinar se, nas circunstâncias concretas do caso, têm por objecto ou por efeito impedir, restringir ou falsear a concorrência. Tal não se verifica quando a cooperação no âmbito de uma empresa comum pode objectivamente ser considerada como a única possibilidade para os fundadores de penetrar no mercado ou de se manter no seu mercado actual, onde a sua presença reforça a concorrência ou impede o seu enfraquecimento. Nestas condições estritas, a concorrência existente efectivamente não é restringida pela empresa comum e nenhuma concorrência potencial é impedida. A proibição do nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE não é, portanto, aplicável ⁽⁴⁰⁾.

IV. Apreciação à luz do nº 3 do artigo 53º do Acordo EEE

1. Isenções por categoria

43. As empresas comuns que são abrangidas pelo âmbito de aplicação do nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE são excluídas da proibição dos acordos, decisões e práticas concertadas quando preenchem as condições previstas para uma isenção por categoria. Dois actos referidos no anexo XIV do Acordo EEE permitem a cooperação entre empresas no âmbito de uma empresa comum [ver alíneas a) e b) infra]. Em dois outros actos referidos no anexo XIV do Acordo EEE são isentas da proibição dos acordos, decisões e práticas concertadas certas restrições da concorrência relativas à transferência da tecnologia pelos fundadores para a empresa comum [ver alínea e) infra]. O acto que altera os actos referidos nos pontos 5, 6, 7 e 9 do anexo XIV do Acordo EEE ⁽⁴¹⁾ aumentou consideravelmente o âmbito de aplicação destas isenções por categoria, nomeadamente em benefício das empresas comuns.

a) O regulamento relativo aos acordos de « especialização »

44. O acto relativo à aplicação do nº 3 do artigo 53º do Acordo EEE a certas categorias de acordos de especialização ⁽⁴²⁾ é aplicável nomeadamente aos contratos pelos quais várias empresas renunciam ao fabrico de certos produtos a favor de uma empresa que criam. Esta renúncia pode dizer respeito a uma produção já existente ou a uma produção futura. A criação e a actividade da empresa comum de produção estão isentas da proibição dos acordos, decisões e práticas concertadas na condição de a parte de mercado cumulada das empresas em causa não ultrapassar 20 % e de o seu volume de negócios cumulado não ultrapassar mil milhões de ecus. Os acordos entre empresas importantes cujo volume de negócios ultrapasse mil milhões de ecus beneficiam igualmente da isenção por categoria se forem notificados ao Órgão de Fiscalização da AECL e se esta não levantar objecções num prazo de seis meses. Este processo não é aplicável quando se ultrapassa o limiar em termos de parte de mercado.

45. O valor acima referido só é aplicável à cooperação no estúdio da produção. A empresa comum deve entregar toda a sua produção que pode compreender matérias-primas, produtos intermédios e produtos finais, aos fundadores. Estes não podem

ser activos no domínio da produção da empresa comum mas podem fabricar outros produtos que pertençam ao mesmo mercado de produto. Os produtos fabricados pela empresa comum são distribuídos pelos fundadores, que podem, sendo caso disso, ser distribuidores exclusivos em relação a um determinado território.

46. Os acordos pelos quais os fundadores confiam igualmente a distribuição dos produtos contratuais a uma empresa comum são também abrangidos pelo regulamento de isenção, mas sujeitos a condições mais estritas. A parte de mercado cumulada das empresas em causa não pode ultrapassar um máximo de 10 %. Também neste caso existe um limiar em termos de volume de negócios de mil milhões de ecus, ao qual as empresas podem eximir-se através do processo de oposição. O acto acima mencionado deixa às empresas em causa a liberdade de organizar a sua cooperação no estúdio da produção e da distribuição. Autoriza a produção em separado com unicamente a distribuição conjunta dos produtos contratuais por uma empresa comum de venda, bem como o agrupamento das actividades de produção e de distribuição numa empresa comum que desempenhe todas as funções de uma empresa, ou ainda a separação destas actividades através da criação de uma empresa comum de produção e de uma empresa comum de venda. A produção e/ou a distribuição dos produtos contratuais podem ser confiadas a várias empresas comuns e não apenas a uma, que podem, se for caso disso, exercer as suas actividades com base em contratos de exclusividade nos diferentes territórios.

b) Regulamento relativo aos acordos de investigação e de desenvolvimento

47. O acto relativo à aplicação do nº 3 do artigo 53º do Acordo EEE a certas categorias de acordos de investigação e de desenvolvimento ⁽⁴³⁾ prevê uma isenção para as empresas comuns de investigação e desenvolvimento, cuja actividade pode incluir a exploração em comum dos resultados da investigação. A noção de exploração inclui o fabrico de produtos novos ou aperfeiçoados, bem como a utilização de processos novos ou aperfeiçoados, a comercialização dos produtos da actividade de investigação e desenvolvimento e a atribuição de licenças de produção, utilização ou distribuição a terceiros. A isenção está no entanto sujeita à condição de os trabalhos de investigação e de desenvolvimento em comum contribuírem sensivelmente para o progresso técnico ou económico e de serem decisivos para o fabrico de produtos novos ou aperfeiçoados.

48. O acto acima referido subordina também a isenção da proibição dos acordos, decisões e práticas concertadas a condições quantitativas, sob a forma de um limite duplo em termos de parte de mercado. A cooperação dos fundadores no âmbito de uma empresa comum cuja actividade englobe a investigação, o desenvolvimento, a produção e a política em matéria de licenças, é admitida até ao limite de 20 % das partes de mercado acumuladas. Uma vez que o regulamento não pressupõe a especialização, permite todas as formas de coordenação de comportamento no domínio da investigação, do desenvolvimento, bem como da produção. Os fundadores podem continuar ou tornar-se activos no domínio de actividade da empresa comum. Gozam igualmente de liberdade para decidir se pretendem utilizar eles próprios as possibilidades de produção ou conceder licenças a terceiros. Através da atribuição de territórios, contratuais, os fundadores podem proteger-se durante todo o período de vigência do contrato contra o fabrico de produtos ou a exploração de processos referidos no contrato pela outra parte nos territórios que lhe são reservados; durante um período de cinco anos após a

⁽⁴⁰⁾ Ver as decisões da Comissão: Alliance des constructeurs français de machines-outils (JO nº L 201 de 12. 8. 1968, p. 1); SAFCO (JO nº L 13 de 17. 1. 1972, p. 44); Metaleurope (JO nº L 179 de 12. 7. 1990, p. 41); Elopak/Metal Box-Odin (JO nº L 209 de 8. 8. 1990, p. 15); Konsortium ECR 900 (JO nº L 228 de 22. 8. 1990, p. 31).

⁽⁴¹⁾ Pontos 5, 6, 7 e 9 do anexo XIV do Acordo EEE [Regulamento (CEE) nº 151/93].

⁽⁴²⁾ Citado na nota de pé-de-página 6.

⁽⁴³⁾ Citado na nota de pé-de-página 7.

introdução no território abrangido pelo Acordo EEE do produto novo ou aperfeiçoado podem, além disso, proibir a qualquer outra parte políticas de venda activa nestes territórios. Se, pelo contrário, confiam a distribuição dos produtos contratuais a uma ou várias empresas comuns, aplica-se um limite em termos de partes de mercado de 10 % à totalidade da sua colaboração. Como o acto acima referido não prevê qualquer limiar em termos de volume de negócios, todas as empresas podem beneficiar da isenção por categoria independentemente da sua dimensão.

c) Regulamentos « licenças de patentes » e « licenças de saber-fazer »

49. O acto relativo à aplicação do nº 3 do artigo 53º do Acordo EEE a certas categorias de acordos de licença de patente⁽⁴⁴⁾ é igualmente aplicável a acordos de licença entre fundadores e uma empresa comum ou entre um fundador e uma empresa comum, na medida em que estes acordos digam respeito às actividades da empresa comum. Se os fundadores são concorrentes, a isenção por categoria só é aplicada se as partes de mercado acumuladas não atingirem um certo limite. Este é de 20 % no caso de só ser confiada a produção à empresa comum ou de 10 % no caso de esta ser encarregada além disso da produção e distribuição dos produtos sob licença.

50. Em virtude do referido acto, estão isentas a atribuição à empresa comum de licenças de produção ou de distribuição exclusiva para um determinado território, a protecção do território concedido à empresa comum ou aos fundadores contra a concorrência activa ou passiva das restantes partes durante todo o período de vigência do contrato, bem como a protecção do território concedido à empresa comum contra a concorrência de outros licenciados. Os fundadores devem proteger a empresa comum por parte de outros licenciados durante todo o período de vigência do contrato. Durante um período inicial de cinco anos após a introdução de um produto no território abrangido pelo Acordo EEE é possível proibir as importações directas de produtos contratuais no território concedido à empresa comum.

51. O acto relativo à aplicação do nº 3 do artigo 53º do Acordo EEE a certas categorias de acordos de licenças de saber-fazer⁽⁴⁵⁾ compreende regras similares mas a protecção territorial nas relações com a empresa comum e os fundadores é limitada a um período de dez anos a contar da data da conclusão do primeiro acordo de licença de saber-fazer celebrado em relação a territórios situados no EEE. Esta data é igualmente determinante para o início do prazo a partir do qual a empresa comum pode ser protegida contra a concorrência activa (dez anos) e passiva (cinco anos) de outros licenciados.

2. Isenções individuais

a) Observações gerais

52. As empresas comuns que são abrangidas pela proibição do nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE e que não preenchem as condições necessárias para beneficiarem de uma isenção por categoria não são necessariamente proibidas de forma automática. Podem ser isentas da proibição através de uma decisão individual do Órgão de Fiscalização da AECL, na medida em que preencham as quatro condições previstas no nº 3 do artigo 53º do Acordo EEE. Por força dos artigos 4º, 5º e 15º do capítulo II do protocolo nº 4 do Acordo concluído entre os Estados da AECL relativo à instituição de um Órgão de Fiscalização e de um

Tribunal de Justiça (a seguir denominado capítulo II), uma decisão de isenção só pode em princípio ser adoptada se as empresas interessadas tiverem notificado ao Órgão de Fiscalização da AECL o acordo, a decisão ou a prática concertada em que se baseia a sua cooperação. Certos acordos menos perigosos para o desenvolvimento do território abrangido pelo Acordo EEE estão dispensados da obrigação de notificação ao abrigo do nº 2 do artigo 4º do capítulo II. Podem ser assim isentos da proibição dos acordos, decisões e práticas concertadas sem notificação prévia. O mesmo acontece em relação aos acordos, decisões e práticas concertadas no sector dos transportes, em virtude dos actos referidos nos pontos 10 e 11 do anexo XIV, pontos 7 e 11 do protocolo nº 21 e ponto 13 do protocolo nº 21 do Acordo EEE.

53. Nos termos do nº 3 do artigo 53º do Acordo EEE, o Órgão de Fiscalização da AECL deve verificar:

- se a empresa comum contribui para melhorar a produção ou a distribuição de produtos ou para promover o progresso técnico ou económico,
- se os consumidores beneficiam de uma parte equitativa das vantagens dela resultantes,
- se são impostas aos fundadores ou à empresa comum restrições que não são indispensáveis para atingir os objectivos e
- se a cooperação no âmbito da empresa comum lhes atribui possibilidades de eliminar a concorrência em relação a uma parte substancial dos produtos ou serviços em causa.

Só é possível uma isenção à proibição prevista no nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE se a resposta for afirmativa em relação às duas primeiras questões e negativa em relação às duas restantes.

b) Princípios de apreciação

54. Para preencher as duas primeiras condições do nº 3 do artigo 53º do Acordo EEE, a empresa comum deve possibilitar igualmente aos terceiros, em especial aos consumidores, vantagens objectivas reais que devem compensar no mínimo os inconvenientes que apresenta em termos de concorrência.

55. Entre as vantagens, na acepção acima mencionada, o Órgão de Fiscalização da AECL atribui uma importância especial ao desenvolvimento de produtos ou processos novos ou aperfeiçoados e à sua introdução no mercado pelos próprios inventores ou por terceiros com base numa licença. Beneficiam além disso de uma apreciação em princípio favorável as medidas destinadas a abrir novos mercados, quer se trate de novos mercados geográficos para os produtos existentes quer de um alargamento do leque dos produtos disponíveis. Em todos estes casos, as empresas actuam como instrumentos de uma concorrência dinâmica que contribui para reforçar simultaneamente o território em que é aplicável o Acordo EEE e a competitividade do sector em causa. O aumento da produção e das vendas pode constituir igualmente um elemento estimulante da concorrência. Pelo contrário, a racionalização do aparelho de produção ou da rede de distribuição constitui para as empresas sobretudo uma forma de adaptar a oferta a uma procura em estagnação ou em redução. Implica, no entanto, reduções dos custos que, em caso de concorrência eficaz, são em geral repercutidos a nível dos clientes sob forma de preços mais vantajosos. Projectos de redução da capacidade de produção destinam-se pelo contrário na maior parte dos casos a aumentar os preços. Só devem ser considerados favoravelmente quando são utilizados para ultrapassar uma crise estrutural, que acelere a retirada do mercado de capacidades de produção não rentáveis, recriando assim a médio prazo as condições para uma concorrência baseada nos resultados.

⁽⁴⁴⁾ Citada na nota de pé-de-página 8.

⁽⁴⁵⁾ Citado na nota de pé-de-página 9.

56. O Órgão de Fiscalização da AECL adopta uma apreciação negativa em relação aos acordos que se destinam essencialmente a coordenar o comportamento concorrencial presente ou futuro das empresas em causa. É o que se passa em especial no caso da fixação em comum dos preços, da restrição da produção e das vendas através da fixação de quotas, da partilha dos mercados ou de proibições ou restrições contratuais que afectem os investimentos. As empresas comuns cuja criação ou funcionamento prosseguem essencialmente estes objectivos constituem cartéis clássicos cujos efeitos prejudiciais sobre a concorrência são bem conhecidos.

57. As vantagens e os inconvenientes de uma empresa comum devem ser apreciados no âmbito de um balanço económico global, em que devem ser apreciados tanto a natureza como o alcance dos benefícios e dos riscos. Se os fundadores dispõem de um poder económico e financeiro considerável e de partes de mercado importantes, o seu pedido de isenção deverá ser objecto de uma apreciação rigorosa. O mesmo acontece em relação às empresas comuns que reforçam um oligopólio estreito existente e em relação às redes de empresas comuns.

58. A natureza e os objectivos da cooperação determinam as restrições, impostas aos fundadores ou à empresa comum, que são susceptíveis de serem aceites à luz do nº 3, alínea a), do artigo 53º do Acordo EEE. Neste contexto, saber se as restrições contratuais à liberdade económica das partes estão estreitamente ligadas à criação da empresa comum e podem ser consideradas indispensáveis à sua existência assume muitas vezes uma importância decisiva⁽⁴⁶⁾. É unicamente em relação à proibição da concorrência considerada globalmente que o nº 3, alínea b), do artigo 53º do Acordo EEE impõe um limite absoluto. A concorrência deve sempre continuar a ser efectiva. Os acordos que comprometam a sua eficácia não podem beneficiar de uma isenção individual. As empresas comuns pertencem em qualquer caso a esta categoria quando, através da reunião das actividades dos fundadores, obtêm, consolidam ou reforçam uma posição dominante.

c) Apreciação das principais formas de empresas comuns

59. As empresas comuns que se dedicam unicamente à investigação e desenvolvimento devem em princípio ser apreciadas favoravelmente mesmo quando não preenchem as condições para uma isenção por categoria nos termos do acto relativo à aplicação do nº 3 do artigo 53º do Acordo EEE a certas categorias de acordos de investigação e desenvolvimento⁽⁴⁷⁾, uma vez que as vantagens económicas globais que induzem não são acompanhadas em geral por inconvenientes significativos para a concorrência. Tal facto é igualmente válido no caso de os fundadores confiarem igualmente à empresa comum a atribuição de licenças a terceiros. Se a empresa comum assume, além disso, o fabrico dos produtos resultantes da investigação e desenvolvimento em comum, devem igualmente ser tidos em conta os princípios aplicáveis às empresas comuns de produção⁽⁴⁸⁾. As empresas comuns de investigação e de desenvolvimento, de atribuição de licenças, de produção e de distribuição são empresas comuns que preen-

chem todas as funções de uma empresa e devem ser apreciadas enquanto tal⁽⁴⁹⁾.

60. As empresas comuns de venda fazem parte de cartéis horizontais clássicos. Têm em geral por objecto e por efeito a harmonização da oferta de produtores concorrentes. Não somente eliminam a concorrência através dos preços entre os fundadores, como limitam as quantidades fornecidas por estes no âmbito de um sistema de partilha de encomendas. Em virtude deste facto, o Órgão de Fiscalização da AECL tem tendência para apreciar em princípio de forma negativa empresas comuns de venda⁽⁵⁰⁾. Em contrapartida, o Órgão de Fiscalização adopta uma posição positiva nos casos em que a distribuição em comum dos produtos contratuais faz parte de um projecto de cooperação global, que merece um tratamento favorável à luz de nº 3 do artigo 53º do Acordo EEE, e para o êxito do qual se revela indispensável. Os exemplos mais ilustrativos são os das empresas comuns de venda de produtores que se especializaram reciprocamente mas que desejam oferecer o conjunto da gama dos produtos em causa e das empresas comuns de venda destinadas a assegurar a exploração dos resultados de uma investigação e desenvolvimento em comum, mesmo no estágio da distribuição. Nos outros casos, pode encerrar-se a possibilidade de uma isenção em circunstâncias especiais⁽⁵¹⁾.

61. As empresas comuns de compra destinam-se a racionalizar as encomendas e a otimizar a utilização dos meios de transporte e de armazenamento. Podem, no entanto, servir simultaneamente para fixar preços e condições de compra uniformes e, por vezes, mesmo quotas de abastecimento. A reunião da sua procura pode atribuir aos fundadores uma posição de força em relação aos fornecedores e falsear a concorrência entre estes. Em consequência, em geral os inconvenientes das empresas comuns de compra em relação à concorrência são superiores às vantagens que podem trazer. Por esta razão, o Órgão de Fiscalização da AECL só raramente lhes concede uma isenção e unicamente se os fundadores conservam a possibilidade de efectuar compras a título individual⁽⁵²⁾. Até ao presente não foi, no entanto, tomada qualquer decisão relativamente a empresas comuns de compra de grande importância económica.

62. As empresas comuns de produção podem ter diferentes objectivos económicos. São criadas muitas vezes com o objectivo de criar novas capacidades de produção de um determinado produto, que completam as dos fundadores⁽⁵³⁾. Noutros casos, a empresa comum é encarregada de proceder em vez dos fundadores ao fabrico de um novo produto⁽⁵⁴⁾. Finalmente, a empresa comum pode reunir as capacidades de produção dos fundadores e aumentá-las ou diminuí-las consoante os casos.

63. A possibilidade de isentar uma empresa comum de produção deve ser objecto de uma apreciação que diferirá em função

⁽⁴⁹⁾ Ver capítulo ponto 64.

⁽⁵⁰⁾ Ver decisões NCH (JO nº L 22 de 26. 1. 1972, p. 16); Cementregeling voor Nederland (JO nº L 303 de 31. 12. 1972, p. 7); Cimbel (JO nº L 303 de 31. 12. 1972, p. 24); CSV (JO nº L 242 de 4. 9. 1978, p. 15); Astra (JO nº L 20 de 28. 1. 1993, p. 23).

⁽⁵¹⁾ Ver Decisão 89/467/CEE (UIP) (JO nº L 226 de 3. 8. 1989, p. 25).

⁽⁵²⁾ Ver decisões National Sulphuric Acid Association (JO nº L 260 de 3. 10. 1980, p. 24); compra de filmes por cadeias de televisão alemãs (JO nº L 284 de 3. 10. 1989, p. 36); IJsselcentrale (JO nº L 28 de 2. 2. 1991, p. 32).

⁽⁵³⁾ Ver Exxon/Shell (JO nº L 92 de 2. 4. 1993, p. 2).

⁽⁵⁴⁾ Ver decisão KSB/Goulds/Lowara/ITT (JO nº L 19 de 25. 1. 1991, p. 25).

⁽⁴⁶⁾ Ver capítulo V, nº 2, pontos 70 e seguintes.

⁽⁴⁷⁾ Citado na nota de pé-de-página 7.

⁽⁴⁸⁾ Ver capítulo pontos 62 e 63.

das missões que lhe são confiadas. As empresas comuns que se destinam a aumentar as capacidades de produção ou a gama dos produtos não somente evitam os investimentos paralelos e reduzem os custos, como tornam mais acesa a concorrência. A reunião das capacidades de produção existentes ou a sua redução constitui, pelo contrário, na maior parte dos casos, uma medida de racionalização em geral de carácter defensivo. Não é evidente que tais medidas beneficiem igualmente terceiros e em especial os consumidores, o que deve ser portanto demonstrado em cada caso concreto. Não podem ser fixados limites máximos de ordem quantitativa, por exemplo, limiares em termos de parte de mercado, no caso de empresas comuns de produção. Quanto mais restrita for a concorrência entre os fundadores, mais importante é a manutenção da concorrência com os terceiros. O limiar de quota de mercado de 20 %, constante dos regulamentos de isenção por categoria, deve servir de ponto de referência para a apreciação das empresas comuns de produção nos casos concretos.

64. As empresas comuns que preenchem todas as funções de uma empresa constituem elementos de uma concorrência dinâmica e beneficiam portanto de uma apreciação em princípio favorável, na medida em que não dissimulem acordos de preços, de quotas, de partilha de mercados ou não sirvam como instrumento de coordenação da política de investimento dos fundadores⁽⁵⁾ que ultrapasse o caso concreto. Como a cooperação compreende neste caso a distribuição, o Órgão de Fiscalização da AECL deve em especial assegurar, na apreciação dos casos concretos, que a unificação de todas as funções da empresa e a união simultâneo dos recursos dos fundadores não criem nem reforcem uma posição dominante. Para verificar se uma empresa comum que preenche todas as funções de uma empresa levanta problemas de compatibilidade com as regras de concorrência, um ponto importante de referência é a parte de mercado combinada das empresas em causa, que não deve ultrapassar 10 % tal como enunciado nos regulamentos de isenção por categoria. Abaixo deste limiar, presume-se que o efeito de exclusão de terceiros, bem como o risco de criação de obstáculos à entrada no mercado serão limitados. É no entanto necessário que a estrutura de mercado continue a garantir uma concorrência eficaz. No caso de ser ultrapassado o limiar acima referido, só é de considerar uma isenção após um exame cuidadoso de todas as circunstâncias do caso em apreço.

V. RESTRIÇÕES ACESSÓRIAS

1. Princípios de apreciação

65. Deve ser estabelecida uma distinção entre as restrições de concorrência inerentes à criação ou à actividade de uma empresa comum e os acordos adicionais que, considerados em si mesmos, constituem igualmente restrições da concorrência uma vez que se destinam a limitar a liberdade de acção no mercado das empresas em causa. Tais acordos estão directamente ligados à criação e à actividade da empresa comum e necessários a esta, no sentido em que não é possível dissociá-los da empresa comum sem comprometer a existência desta, ou são simplesmente celebrados

aquando da criação da empresa comum, não apresentando as características acima mencionadas.

66. Os acordos adicionais directamente ligados à empresa comum e necessários à sua existência devem ser apreciados em conjunto com esta. Do ponto de vista do direito da concorrência, devem ser considerados como restrições acessórias na medida em que estão subordinados ao objecto principal da empresa comum. Para avaliar a necessidade da restrição importa não somente ter em conta a sua natureza mas igualmente verificar que a sua duração, bem como o seu âmbito de aplicação material e geográfico, não ultrapassam o que é razoavelmente exigido pela criação e actividade da empresa comum.

67. Se a empresa comum enquanto tal não está sujeita à aplicação do nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE, os acordos adicionais, que considerados em si mesmo constituem restrições da concorrência mas que devem ser considerados acessórios na aceção acima definida, também não estão abrangidos por esta disposição. Pelo contrário, quando o nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE é aplicável a uma empresa comum é igualmente aplicável aos acordos acessórios. A questão da isenção da proibição coloca-se nos mesmos termos em relação aos dois. Assim, os acordos acessórios não exigem justificação específica em relação aos critérios do nº 3 do artigo 53º do Acordo EEE. Em princípio, estão isentos durante o mesmo período que a empresa comum propriamente dita.

68. Os acordos adicionais que não são acessórios à empresa comum são em geral abrangidos pelo âmbito de aplicação do nº 1 do artigo 53º do Acordo EEE, independentemente da aplicabilidade da proibição à própria empresa comum. Só lhes pode ser concedida uma isenção ao abrigo do nº 3 do mesmo artigo com base numa análise específica das suas vantagens e inconvenientes. Esta apreciação é independente da apreciação da empresa comum.

69. Tendo em conta a grande variedade de empresas comuns e as restrições adicionais que lhes podem estar associadas só podem ser dados alguns exemplos de aplicação dos princípios acima referidos.

2. Apreciação de certas restrições adicionais

70. Para apreciar se as restrições adicionais apresentam um carácter acessório, importa distinguir se estas restrições são impostas à empresa comum ou aos fundadores.

a) Restrições impostas à empresa comum

71. Entre as restrições impostas à empresa comum, podem ser consideradas acessórias as destinadas a precisar o objectivo da empresa comum, como por exemplo as cláusulas contratuais que determinam a gama de produtos ou o local de fabrico. Pelo contrário, não são acessórias as restrições adicionais que ultrapassam a definição do objectivo da empresa comum e dizem respeito às quantidades, aos preços ou à clientela. O mesmo acontece em relação às proibições de exportação.

72. Se a criação da empresa comum implica novas capacidades de produção e uma transferência do saber-fazer da parte dos fundadores, a obrigação imposta à empresa comum de não produzir ou distribuir produtos concorrentes dos produtos que são objecto de licença será, regra geral, considerada como acessória. Com efeito, a empresa comum deve consagrar-se ao êxito da nova unidade de produção, sem privar os fundadores do controlo necessário sobre a exploração comercial, bem como sobre a divulgação da sua tecnologia⁽⁶⁾.

⁽⁵⁾ Ver as seguintes decisões da Comissão: Amersham/Buchler (JO nº L 314 de 10. 11. 1982, p. 34); Rockwell/Iveco (JO nº L 224 de 17. 8. 1983, p. 19); Carbon Gas Technologie (JO nº L 376 de 31. 12. 1983, p. 17); Enichem/ICI (JO nº L 50 de 24. 2. 1988, p. 18); Bayer/BP Chemicals (JO nº L 150 de 16. 6. 1988, p. 35); Iveco/Ford (JO nº L 230 de 19. 8. 1988, p. 39); Alcatel/Espace/ANT (JO nº L 32 de 3. 2. 1990, p. 19); Eirpage (JO nº L 306 de 7. 11. 1991, p. 22); Bayer/Gist-Brocades (JO nº L 30 de 5. 2. 1976, p. 13); United Reprocessors e KEWA (JO nº L 51 de 26. 2. 1976, p. 7 e p. 15); Vacuum Interrupters I (JO nº L 48 de 19. 2. 1977, p. 32) e II (JO nº L 383 de 31. 12. 1980, p. 1); De Laval/Stork I (JO nº L 215 de 23. 8. 1977, p. 11) e II (JO nº L 59 de 4. 3. 1988, p. 32); GEC/Weir (JO nº L 327 de 20. 12. 1977, p. 26); Langenscheidt/Hachette (JO nº L 36 de 11. 2. 1982, p. 25); Procter e Gamble/Finaf (JO nº C 3 de 7. 1. 1992, p. 2); Infonet (JO nº L 7 de 11. 1. 1992, p. 3).

⁽⁶⁾ Ver decisão Mitchell Cotts/Sofiltra (JO nº L 41 de 11. 2. 1987, p. 31.)

73. Em certas circunstâncias, podem igualmente ser consideradas acessórias outras restrições impostas à empresa comum, como por exemplo as cláusulas contratuais que atribuem à empresa comum um território determinado ou um entre os vários domínios de aplicação da tecnologia concedida. Tais restrições devem no entanto surgir como a consequência necessária da vontade dos fundadores de limitar a sua cooperação a um domínio de actividade específica e de não pôr em perigo a existência e o objectivo da empresa comum⁽³⁷⁾.

74. Finalmente, no caso de os fundadores confiarem à empresa comum certas produções ou certas fases da produção, pode ser considerada acessória, pelo menos durante o período inicial da empresa comum, uma obrigação de compra ou de fornecimento em relação aos fundadores imposta à empresa comum.

b) Restrições impostas aos fundadores

75. Entre as restrições impostas aos fundadores, as cláusulas contratuais de proibição da concorrência a favor da empresa

comum ou a proibição da concorrência activa no domínio de actividade da empresa comum constituem cláusulas acessórias pelo menos durante o período inicial da empresa comum. Restrições complementares relativas às quantidades, aos preços ou à clientela e igualmente as proibições de exportar excedem claramente o que é necessário para a criação e a actividade da empresa comum.

76. As restrições territoriais a que se sujeitou um dos fundadores ao conceder à empresa comum uma licença exclusiva de produção em relação a domínios de aplicação técnica, bem como de mercados de produtos em que operava paralelamente à empresa comum podem ser consideradas acessórias⁽³⁸⁾. Uma licença exclusiva de exploração atribuída à empresa comum por um período ilimitado pode ser considerada indispensável para a criação e a actividade da empresa comum, por exemplo nos casos em que o fundador que concedia a licença não operava no domínio da aplicação técnica e no mercado do produto a que se aplicava a licença⁽³⁹⁾. É o que se passa em geral com uma empresa comum com novas actividades em relação às quais os fundadores não são concorrentes actuais nem potenciais.

⁽³⁷⁾ Ver decisão Elopac/Metal Box-Odin (JO nº L 209 de 8. 8. 1990, p. 15).

⁽³⁸⁾ Ver decisão Mitchell Cotts/Sofiltra (nota de pé-de-página 32).
⁽³⁹⁾ Ver decisão Elopac/Metal Box-Odin (nota de pé-de-página 31).

ANEXO II

COMUNICAÇÃO DO ÓRGÃO DE FISCALIZAÇÃO DA AECL QUE ALTERA A COMUNICAÇÃO RELATIVA AOS ACTOS REFERIDOS NOS PONTOS 2 E 3 DO ANEXO XIV DO ACORDO EEE [REGULAMENTOS (CEE) n.º 1983/83 E (CEE) n.º 1984/83 DA COMISSÃO] RELATIVO À APLICAÇÃO DO n.º 3 DO ARTIGO 53.º DO ACORDO EEE A CERTAS CATEGORIAS DE ACORDOS DE DISTRIBUIÇÃO EXCLUSIVA E DE ACORDOS DE COMPRA EXCLUSIVA

- A. A presente comunicação é apresentada em conformidade com as regras do acordo sobre o Espaço Económico Europeu (Acordo EEE) e do Acordo entre os Estados da AECL relativo à instituição de um Órgão de Fiscalização e de um Tribunal de Justiça (Acordo relativo ao Órgão de Fiscalização e ao Tribunal).
- B. A Comissão das Comunidades Europeias publicou a comunicação relativa aos Regulamentos (CEE) n.º 1993/83 e (CEE) n.º 1984/83 da Comissão, relativos à aplicação do n.º 3 do artigo 85.º do Tratado CEE a certas categorias de acordos de distribuição exclusiva e de acordos de compra exclusiva, publicados no JO n.º C 101 de 13 de Abril de 1984, página 2. Este acto não vinculativo não inclui princípios e regras que a Comissão segue no domínio da concorrência. O acórdão do Tribunal de Justiça no processo C-234/89 (Delimitis/Henninger Bräu) exigiu que a Comissão das Comunidades Europeias alterasse a sua comunicação relativa à aplicação do n.º 3 do artigo 85.º do Tratado CEE a certas categorias de acordos de distribuição exclusiva e de acordos de compra exclusiva através da publicação de uma nova comunicação (JO n.º C 121 de 13. 5. 1992, p. 2). O Órgão de Fiscalização da AECL considera que estes actos têm relevância para o EEE.
- C. O Órgão de Fiscalização da AECL adoptou uma comunicação correspondente relativa à aplicação do n.º 3 do artigo 53.º do Acordo EEE a certas categorias de acordos de distribuição exclusiva e de acordos de compra exclusiva em 12 de Janeiro de 1994 (*). A fim de manter condições equitativas de concorrência e assegurar uma aplicação uniforme das regras de concorrência do EEE em todo o Espaço Económico Europeu, o Órgão de Fiscalização da AECL considera necessário alterar a sua comunicação através da publicação da presente comunicação, exercendo os poderes que lhe são conferidos pelo n.º 2, alíneas b), do artigo 5.º do Acordo relativo ao Órgão de Fiscalização e ao Tribunal. Tenciona seguir os princípios e regras estabelecidos na presente comunicação na aplicação a casos específicos das regras de concorrência relevantes do EEE.

Na comunicação do Órgão de Fiscalização da AECL relativo aos actos referidos nos pontos 2 e 3 do anexo XIV do Acordo EEE [Regulamentos (CEE) n.º 1983/83 e (CEE) n.º 1984/83 da Comissão] relativos à aplicação do n.º 3 do artigo 53.º do Acordo EEE a certas categorias de acordos de distribuição exclusiva e de acordos de compra exclusiva, deve ser incluído, no título « V. Acordos de fornecimento de cerveja », após o ponto 39, o seguinte texto :

Os pontos 40 a 66 passam a pontos 41 a 67. Os subtítulos do título V passam a :

B. *Obrigações de compra exclusiva*

C. *Outras restrições de concorrência abrangidas pela isenção*

D. *Não aplicação da isenção por categoria.*

• A. *Acordos de pequena importância*

40. Recorda-se que a comunicação do Órgão de Fiscalização da AECL sobre os acordos de pequena importância (*) mostra que o Órgão de Fiscalização da AECL é de opinião que os acordos interempresas não recaem sob a proibição do n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE se determinadas condições respeitantes a quotas de mercado e volume de vendas forem preenchidas pelas empresas em causa. É, pois, evidente que quando uma empresa, cervejeira ou armazenista/grossista, ultrapassa os limites estabelecidos na comunicação acima referida, os acordos por ela concluídos poderão ser abrangidos pelo n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE. Contudo, a comunicação não é de aplicação quando, num mercado relevante, a concorrência é restringida por efeitos cumulativos de redes paralelas de acordos similares que, individualmente, não sejam abrangidos pelo disposto no n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE se a comunicação for aplicável. Uma vez que os mercados da cerveja serão frequentemente caracterizados pela existência de efeitos cumulativos, parece adequado determinar-se quais os acordos que poderão, não obstante, ser considerados *de minimis*.

O Órgão de Fiscalização da AECL considera que os acordos de fornecimento exclusivo de cerveja concluídos por um fabricante de cerveja em conformidade com o artigo 6.º, e incluindo o n.º 2

do artigo 8.º do Regulamento (CEE) n.º 1984/83, não são, de um modo geral, abrangidos pelo disposto no n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE, se :

- a parte de mercado do fabricante de cerveja não for superior a 1 % do mercado nacional de revenda de cerveja nas lojas de bebidas
- e
- o fabricante de cerveja não produzir mais de 200 000 hectolitros de cerveja por ano.

No entanto, estes princípios não se aplicam caso o acordo em questão seja concluído, por um período superior a sete anos e meio, relativamente à cerveja e outras bebidas e, por um período de 15 anos, apenas relativamente à cerveja.

A fim de determinar a parte de mercado de um fabricante de cerveja e a respectiva produção anual, aplica-se o disposto no n.º 2 do artigo 4.º do Regulamento (CEE) n.º 1984/83.

No que respeita aos acordos de fornecimento exclusivo de cerveja, na acepção do artigo 6.º, e incluindo o n.º 2 do artigo 8.º do Regulamento (CEE) n.º 1984/83, concluídos por grossistas, aplicam-se *mutatis mutandis* os princípios supramencionados, tomando em consideração a situação do fabricante cuja cerveja constitui o principal objecto do acordo em questão.

A presente comunicação não obsta a que em casos individuais, mesmo quando os acordos são concluídos entre empresas que não preenchem os critérios enunciados — em especial nos casos em que o número de pontos de venda ligados à empresa em causa é reduzido, quando comparado com o total de pontos de venda existentes no mercado — os acordos possam afectar apenas de modo insignificante o comércio entre as Partes Contratantes ou a concorrência, não sendo, por consequência, abrangidos pelo disposto no n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE.

A presente comunicação em nada prejudica a aplicação da legislação nacional aos acordos abrangidos pela comunicação.

(*) Ver página 32 do presente Jornal Oficial. »

ANEXO III

COMUNICAÇÃO DO ÓRGÃO DE FISCALIZAÇÃO DA AECL RELATIVA À CLARIFICAÇÃO DA ACTIVIDADE DOS INTERMEDIÁRIOS NO SECTOR AUTOMÓVEL

- A. A presente comunicação é apresentada em conformidade com as regras do Acordo sobre o Espaço Económico Europeu (Acordo EEE) e do Acordo entre os Estados da AECL relativo à instituição de um Órgão de Fiscalização e de um Tribunal de Justiça (Acordo relativo ao Órgão de Fiscalização e ao Tribunal).
- B. A Comissão publicou uma clarificação da actividade dos intermediários do sector automóvel (JO nº C 329 de 18. 12. 1991, p. 20). Este documento não vinculativo inclui princípios e regras que a Comissão segue no domínio da concorrência.
- C. O Órgão de Fiscalização da AECL considera que os actos acima referidos têm relevância para o EEE. A fim de manter condições equitativas de concorrência e assegurar uma aplicação uniforme das regras de concorrência do EEE em todo o Espaço Económico Europeu, o Órgão de Fiscalização da AECL adota a presente comunicação, exercendo os poderes que lhe são conferidos pelo nº 2, alínea b), do artigo 5º do Acordo relativo ao Órgão de Fiscalização e ao Tribunal. Tenciona seguir os princípios e regras estabelecidos na presente comunicação na aplicação a casos específicos das regras de concorrência relevantes do EEE.

A presente comunicação destina-se a completar a comunicação (1) publicada com o acto referido no ponto 4 do anexo XIV do Acordo EEE [Regulamento (CEE) nº 123/85], a seguir denominado «o acto», com vista a clarificar as possibilidades de intervenção dos intermediários abrangidos pelo referido acto.

As relações entre um intermediário e a pessoa por conta da qual este intervém regem-se principalmente pelo contrato entre si celebrado e pelo direito nacional aplicável, sem afectar os direitos e as obrigações das pessoas estranhas ao contrato. A presente comunicação não se refere pois à totalidade das obrigações do intermediário.

1. Princípios

No respeito dos objectivos de equilíbrio referidos no acto, as orientações que se seguem baseiam-se em dois princípios. O primeiro é o de que o intermediário abrangido pelo acto é o prestador de serviços que age por conta de um comprador que é o utilizador final; não pode assumir os riscos atinentes em geral à propriedade, e foi mandatado por escrito e a título prévio por um mandante identificado (nome e endereço) para exercer esta prestação. O segundo é o princípio da transparência do mandato e, em especial, a obrigação que incumbe ao intermediário, nos termos do direito civil, de repercutir no comprador todas as vantagens obtidas nas negociações realizadas por conta deste.

Neste contexto, importa distinguir três grupos de critérios:

- a) Quanto à validade do mandato e à função de assistência;
- b) Quanto às possibilidades do mandatário em matéria de publicidade;
- c) Quanto às possibilidades de abastecimento do mandatário.

O Órgão de Fiscalização da AECL considera que as orientações e critérios a seguir apresentados parecem adequados para dar resposta às necessidades que surgem na prática. Actividades não conformes a estas orientações e critérios são objecto de uma presunção, elidível, no sentido de que o intermediário ultrapassa

os limites previstos no ponto 11 do artigo 3º do acto, ou de que cria no espírito do público uma confusão neste aspecto dando a impressão de se tratar de um revendedor.

2. Critérios práticos

a) *Validade do mandato e função de assistência*

O mandatário pode organizar livremente a estrutura das suas actividades. No entanto, operações que impliquem o recurso a uma rede de empresas independentes que utilizem uma insígnia comum ou outros sinais distintivos comuns são susceptíveis de criar a impressão errónea de que se trata de um sistema de distribuição autorizado. O mandatário pode dispor de um espaço nas instalações de um grande armazém se esse espaço se encontrar fora dos limites em que o armazém desenvolve a sua actividade principal, na condição de observar os princípios constantes da presente comunicação.

Embora não possa assumir os riscos atinentes à propriedade, o mandatário é livre de assumir os riscos de transporte e de entroposto do veículo, bem como do crédito ao comprador final para o financiamento da compra num país estrangeiro. A função de assistência deve ser desenvolvida com total transparência no que diz respeito aos serviços oferecidos e respectiva remuneração, o que deve poder ser verificado através de uma apresentação exaustiva e pormenorizada das contas a este último.

O mandatário deve informar pormenorizadamente o seu cliente, eventualmente num documento separado do mandato, dos diferentes serviços oferecidos, dando-lhe a possibilidade de escolher aqueles em que está interessado e que deverão ser facturados discriminadamente. O mandatário que não ofereça a totalidade dos serviços atinentes à colocação em circulação de um veículo comprado com importação deverá precisar nesse documento quais os serviços que não assegura.

b) *Publicidade do mandatário*

O mandatário deve poder fazer publicidade das suas actividades, mas sem criar no espírito dos potenciais compradores qualquer confusão com o revendedor. Com esta limitação, deverá poder:

(1) JO nº L 153 de 18. 6. 1994, p. 20.

- centrar as suas actividades, e portanto a sua publicidade, numa determinada marca ou num modelo preciso, na condição de acrescentar expressamente uma advertência adequada no sentido de indicar sem qualquer equívoco que não é um revendedor mas que age enquanto intermediário prestador de serviços,
- prestar todas as informações sobre o preço que pode obter, indicando que se trata de uma estimativa o mais aproximada possível,
- expor, mesmo publicamente, veículos que os seus clientes adquiriram por seu intermédio ou um modelo-tipo específico que pode arranjar-lhes, na condição de sublinhar expressamente e de forma visível que actua enquanto intermediário prestador de serviços e não como revendedor, e que tais modelos não estão à venda,
- utilizar todos os logotipos, marcas, nomes e insígnias, com observância das normas jurídicas aplicáveis, mas sem criar no espírito do público qualquer confusão quanto à sua qualidade de mandatário que não pertence à rede de distribuição do ou dos construtores em causa.

No caso de um grande armazém que desenvolve por si próprio a actividade de intermediário no sector automóvel, devem ser

tomadas todas as precauções para evitar no espírito do público o estabelecimento de qualquer confusão com a sua actividade comercial principal exercida sob a sua insígnia ou sinais distintivos habituais.

c) *Abastecimento do mandatário*

De uma forma geral, o mandatário tem plena liberdade para organizar as suas relações com as diferentes empresas das redes de distribuição dos diferentes construtores; esta situação não deve, no entanto, levar o mandatário a estabelecer relações privilegiadas com estas empresas, contrárias a obrigações contratuais assumidas no âmbito do acto e nomeadamente das alíneas a) e b) do ponto 8 e do ponto 9 do seu artigo 3º e do ponto 3 do n.º 1 do seu artigo 4º. Em especial, o mandatário deve abastecer-se nas condições normais do mercado e não deve:

- celebrar acordos que incluam compromissos de compra,
- beneficiar de reduções que não sejam as habituais no mercado do país de aquisição.

Neste contexto, o fornecimento por um concessionário autorizado de mais de 10 % das suas vendas anuais a um mesmo mandatário estabelece uma presunção de relações privilegiadas, contrárias às disposições acima referidas.