Edição
em língua portuguesa

Legislação

Índice

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

.....

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

Comissão

2002/271/CE:

- ★ **Decisão da Comissão de 18 de Julho de 2002 relativa a um processo nos termos do artigo 81.º do Tratado CE e do artigo 53.º do Acordo EEE (Processo COMP/E-1/36.490 — Eléctrodos de grafite) ⁽¹⁾ [notificada com o número C(2001) 1986]**

1

(¹) Texto relevante para efeitos do EEE

2

PT

Os actos cujos títulos são impressos em tipo fino são actos de gestão corrente adoptados no âmbito de 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.

II

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

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 18 de Julho de 2002

relativa a um processo nos termos do artigo 81.º do Tratado CE e do artigo 53.º do Acordo EEE

(Processo COMP/E-1/36.490 — Eléctrodos de grafite)

[notificada com o número C(2001) 1986]

(Apenas fazem fé os textos nas línguas inglesa e alemã)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2002/271/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Acordo sobre o Espaço Económico Europeu,

Tendo em conta o Regulamento n.º 17 do Conselho, de 6 de Fevereiro de 1962, primeiro regulamento de execução dos artigos 85.º e 86.º do Tratado (1), com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1216/1999 do Conselho (2) e, nomeadamente, os seus artigos 3.º e 15.º,

Tendo em conta a decisão da Comissão de 24 de Janeiro de 2000 de dar início a um processo no presente caso,

Tendo sido dada às empresas em causa a oportunidade de apresentarem as suas observações relativamente às objecções apresentadas pela Comissão nos termos do n.º 1 do artigo 19.º

do Regulamento n.º 17 e do Regulamento (CE) n.º 2842/98 da Comissão, de 22 de Dezembro de 1998, relativo à audição dos interessados directos em certos processos nos termos dos artigos 85.º e 86.º do Tratado CE (3),

Tendo sido consultado o Comité Consultivo em matéria de acordos, decisões, práticas concertadas e posições dominantes,

Considerando o seguinte:

1. OS FACTOS

1.1. RESUMO DA INFRAÇÃO

(1) A presente decisão, que aplica coimas relativas a uma infracção ao artigo 81.º do Tratado CE e ao artigo 53.º do Acordo EEE, tem por destinatárias as seguintes empresas:

- SGL Carbon AG («SGL»)
- UCAR International Inc. («UCAR»)
- VAW Aluminium AG («VAW»)
- Showa Denko K.K. («Showa Denko»)

(1) JO 13 de 21.2.1962, p. 204/62.

(2) JO L 148 de 15.6.1999, p. 5.

(3) JO L 354 de 30.12.1998, p. 18.

- Tokai Carbon Co., Ltd («Tokai»)
 - Nippon Carbon Co., Ltd («Nippon»)
 - SEC Corporation («SEC»)
 - Carbide/Graphite Group, Inc. («C/G»).
- (2) A infracção consiste na participação dos produtores de eléctrodos de grafite num acordo, e/ou prática concertada continuados, em violação do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e (a partir de 1 de Janeiro de 1994) do n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE, que abrangeram toda a União Europeia e a Noruega, a Áustria, a Suécia e a Finlândia, através dos quais:
- fixaram os preços do produto,
 - acordaram e aplicaram um mecanismo de aplicação de aumentos de preços,
 - repartiram mercados e quotas de mercado,
 - acordaram em não aumentar a capacidade de produção,
 - acordaram em não transferir tecnologia fora do círculo dos participantes no cartel,
 - criaram um mecanismo de controlo e aplicação dos seus acordos.
- (3) As empresas participaram na infracção durante os seguintes períodos:
- SGL: de Maio de 1992 a Março de 1998
 - UCAR: de Maio de 1992 a Março de 1998
 - VAW: de Maio de 1992 a, pelo menos, final de 1996
 - Showa Denko: de Maio de 1992 a, pelo menos, Abril de 1997
 - Tokai: de Maio de 1992 a Fevereiro de 1998
 - Nippon: de Maio de 1992 a Fevereiro de 1998
 - SEC: de Maio de 1992 a Fevereiro de 1998
 - C/G: de Janeiro de 1993 a Novembro de 1996

1.2. SECTOR DOS ELÉCTRODOS DE GRAFITE

1.2.1. MERCADO DO PRODUTO

- (4) Os eléctrodos de grafite são barras de grafite obtidas por moldagem cerâmica utilizadas principalmente na produção de aço em fornos de arco eléctrico, também referidos como «mini-siderurgias». O processo de produção que utiliza fornos de arco eléctrico representa actualmente cerca de 35 % da produção siderúrgica na Comunidade e esta percentagem está a aumentar. A produção de aço utilizando fornos de arco eléctrico consiste, essencialmente, num processo de reciclagem através do qual a sucata de aço é convertida em aço novo. Os eléctrodos podem atingir 700 mm (30 polegadas) de diâmetro e 2 800 mm (9 pés) de comprimento e pesar até 2 200 kg. Os eléctrodos fazem parte da estrutura do tecto do forno. Depois de o forno estar cheio com a sucata seleccionada, os eléctrodos descem até que as extremidades quase tocam a sucata. A corrente eléctrica passa através dos eléctrodos, estabelecendo-se arcos entre as extremidades dos eléctrodos e a carga de sucata de aço. Enquanto condutores de electricidade, os eléctrodos de grafite geram calor suficiente (até 3 000 °C) para fundir a sucata de aço e refinar ainda mais o aço fundido para obter um produto acabado. Num forno de arco eléctrico médio de corrente alterna trifásica, são utilizados nove eléctrodos, agrupados em colunas de três, para a fusão da sucata de aço. Dada a intensidade do processo de fusão, é consumido um eléctrodo aproximadamente de oito em oito horas.
- (5) Os eléctrodos de grafite são produzidos utilizando coque acicular especial, um produto derivado da indústria do petróleo, e breu de alcatrão de hulha. O processo de produção consiste em seis fases, designadamente enformação, cozedura, impregnação, recozedura, grafitação e maquinagem. Durante a grafitação o produto é aquecido electricamente a mais de 3 000 °C e é transformado fisicamente em grafite, a forma cristalina do carbono, que é um material único com baixa condutividade eléctrica mas com elevada condutividade de calor, extremamente forte e com um excelente desempenho a elevadas temperaturas, o que o torna adequado para utilização nos fornos de arco eléctrico. O tempo de fabrico de um eléctrodo é de aproximadamente dois meses. Não existem quaisquer produtos substitutos dos eléctrodos de grafite.
- ### 1.2.2. OFERTA DE ELÉCTRODOS DE GRAFITE
- (6) No Ocidente, os principais produtores de eléctrodos de grafite são empresas multinacionais. O sector é essencialmente de nível mundial e caracteriza-se por uma estrutura oligopolística e por elevadas barreiras à entrada.

Em 1998, a produção mundial total de eléctrodos de grafite elevava-se a cerca de 1 milhão de toneladas.

Na Comunidade, foram produzidas cerca de 280 000 toneladas de eléctrodos de grafite, tendo uma considerável percentagem deste volume sido exportada para países terceiros.

- (7) Em 1998, foram produzidos eléctrodos de grafite em cerca de 50 instalações de produção em todo o mundo. O maior produtor de eléctrodos de grafite, a UCAR, tem uma capacidade de produção total de [...]*(*) em 12 instalações; na Comunidade dispõe de três instalações de produção (França, Espanha e Itália), com uma capacidade de aproximadamente [...]*. O segundo maior produtor mundial de eléctrodos de grafite é a SGL Carbon, com uma capacidade de [...]*. Dispõe de instalações de produção na Europa e na América do Norte.

A Showa Denko ocupa a terceira posição mundial: produz no Japão e nos Estados Unidos, mas não dispõe de quaisquer instalações de produção na Europa.

1.2.3. PROCURA DE ELÉCTRODOS DE GRAFITE

- (8) A procura de eléctrodos de grafite está directamente ligada à produção de aço em fornos de arco eléctrico; os clientes são principalmente produtores siderúrgicos, que representam cerca de 85 % da procura. Existem cerca de 200 produtores de aço eléctrico na Comunidade e na Noruega. Em 1998, a produção mundial de aço bruto elevou-se a 800 milhões de toneladas, das quais 280 milhões de toneladas (35 %) foram produzidas em fornos de arco eléctrico. A produção siderúrgica da Comunidade elevou-se no total a 160 milhões de toneladas, das quais 60 milhões (38 %) correspondem a aço eléctrico. A Alemanha regista o mais elevado nível de produção de aço de todos os Estados-Membros (1997: 45 milhões de toneladas), mas apenas um quarto da produção (11,8 milhões de toneladas) é realizado em fornos de arco eléctrico. A Itália produz cerca de 60 % (15 milhões de toneladas) do seu aço em mini-siderúrgias, ou seja, empresas siderúrgicas que utilizam fornos de arco eléctrico para produzir aço a partir de sucata (em oposição à via «tradicional» dos altos fornos/convertedores a oxigénio a partir de minério de ferro).

- (9) Nos últimos 20 anos, a produção em fornos de arco eléctrico tornou-se cada vez mais importante (35 % da produção mundial em 1998, contra 18 % há 20 anos).

Durante a década de 90, foram construídas mini-siderúrgias para produzir aço laminado plano e produtos longos. Além disso, no que se refere a parte da produção, diversos trens de aço integrados de grandes dimensões (utilizando altos fornos/convertedores a oxigénio) foram substituídos por processos de produção de aço eléctrico, em detrimento da via tradicional.

A nível mundial, a produção de aço em fornos de arco eléctrico passou de 196 milhões de toneladas em 1987 para 270 milhões de toneladas em 1997, ou seja, um aumento de 38 % num período de dez anos. Em 1995, e também a nível mundial, vieram juntar-se aproximadamente 20 milhões de toneladas de nova capacidade líquida de aço eléctrico. Algumas previsões estimam que, a nível global, a capacidade de produção de aço eléctrico corresponderá dentro de 10 anos à do aço produzido em convertedores a oxigénio.

- (10) Segundo os dados do próprio cartel [ver «Relatório/Previsões para 1995 e 1996» do CMS, pontos 72 e 73, apêndice 20⁽⁴⁾], em 1996 a procura de eléctrodos na Comunidade foi estimada em 160 000 toneladas. Na Itália, o maior mercado nacional individual, foi estimada em 44 000 toneladas, na Alemanha em 31 000 toneladas, na Espanha em 24 000 toneladas, em França em 18 500 toneladas e no Reino Unido em 16 000 toneladas (no que se refere à Noruega, a procura foi avaliada em 1 200 toneladas).

- (11) Os preços dos eléctrodos de grafite são expressos na moeda nacional adequada por tonelada de eléctrodo normal de 24 polegadas de diâmetro, numa base de entrega incluída. Em 1 de Janeiro de 1998, o preço elevava-se a 5 600 marcos alemães/tonelada (ou equivalente). No que se refere aos eléctrodos de maiores dimensões (e eléctrodos DC) os preços estão sujeitos a um aumento de 15-30 %.

1.2.4. REESTRUTURAÇÃO DO SECTOR

- (12) Durante a década de 80, as melhorias na tecnologia de produção de eléctrodos e de aço eléctrico levaram a um declínio significativo no consumo específico de eléctrodos por tonelada de aço produzido (de 6 kg/tonelada em 1979 para 3 kg em 1991: a média na Europa Ocidental é agora de cerca de 2,4 kg).

Durante este período, a indústria siderúrgica foi também objecto de uma importante reestruturação.

Até à década de 80, inclusive, a indústria dos eléctrodos de grafite na Europa caracterizava-se por um número relativamente elevado de produtores activos a nível nacional. Na Alemanha, os principais produtores eram a Sigrí, a Conrady e a VAW. Em França e na Bélgica, os produtores locais eram a Pechiney e a UCF. Os produtores italianos eram a Union Carbide e a Electrocarbonium. A Anglo-Great Lakes e a Union Carbide produziam eléctrodos no Reino Unido. Existiam ainda outros produtores, como a Genosa em Espanha (propriedade da Pechiney) e a Austria Steeg, propriedade parcial da Sigrí. Os produtores americanos Airco (propriedade da BOC) e Great Lakes Carbon exportavam eléctrodos para o mercado do EEE, tal como os produtores japoneses, incluindo a Showa Denko, a Tokai e a NCK.

(*) Foram suprimidas as informações confidenciais e substituídas por parênteses rectos, assinalados com um asterisco.

(⁴) Na presente decisão, todas as referências a apêndices numerados são referências aos apêndices da comunicação de objecções.

Na sequência da queda da procura de eléctrodos, iniciou-se no final da década de 80 e início da década de 90, um processo de reestruturação a nível da indústria mundial de eléctrodos. Diversas fábricas foram encerradas. A Sigrí GmbH (propriedade a 100 % da Hoechst) foi objecto de uma fusão com o produtor norte-americano Great Lakes Carbon, formando a SGL, que adquiriu a SERS, a divisão de grafite da Pechiney, em 1993. Em 1990/1991, a Union Carbide Corporation transformou a sua divisão de produtos de carbono numa entidade distinta, a UCAR. A Airco foi vendida e reestruturada, passando a constituir o Carbide/Graphite Group («C/G»).

Os produtores ocidentais tentaram expandir as suas vendas para o mercado asiático, por forma a utilizar a manifesta capacidade excedentária. A indústria de eléctrodos de grafite japonesa foi sujeita a uma certa pressão e o número de produtores japoneses foi reduzido de seis para quatro.

- (13) Até 1991, os dois mais pequenos produtores alemães de eléctrodos de grafite, a VAW Carbon GmbH e a C. Conradty Nürnberg GmbH, detinham uma empresa comum de vendas, a Cova GmbH. Esta empresa deixou de funcionar em Setembro de 1991, mas não foi formalmente liquidada até 1994. A partir 1991, as duas empresas passaram a dispor de organizações de venda separadas.

A racionalização mundial da indústria reduziu o número de produtores ocidentais de 16 para 9, detendo os dois líderes mundiais, a UCAR e a SGL, mais de [...] * do mercado da Europa Ocidental e [...] * a nível mundial.

Em 1982, a indústria funcionava a menos de 60 % da sua capacidade. Em 1996, na sequência da consolidação e reestruturação, a utilização da capacidade passou a ser de 85 %.

1.2.5. MERCADO GEOGRÁFICO RELEVANTE DOS ELÉCTRODOS DE GRAFITE

- (14) A Comissão considera que o mercado dos eléctrodos de grafite abrange pelo menos o EEE. Contudo, existem diversos indícios que apontam para um mercado a nível mundial.
- (15) O processo de reestruturação no sector mundial dos eléctrodos de grafite que se realizou no final da década de 80, início da década de 90, levou a uma redução significativa do número de produtores ocidentais. Durante o período referido na presente decisão, o mercado estava dominado por dois líderes mundiais, a UCAR e a SGL, que detinham mais de [...] * do mercado do EEE e mais de [...] * do mercado mundial.

- (16) Os custos de transporte e as barreiras tarifárias podem conduzir a custos ligeiramente superiores, mas não impedem os produtores de efectuar trocas comerciais a nível mundial. Esta situação é demonstrada pelo facto de o Carbide Graphite Group, que não dispõe de quaisquer instalações de produção fora dos Estados Unidos, conseguir comercializar os seus produtos na Europa e conquistar uma quota de mercado de aproximadamente 7 %.
- (17) Por último, o carácter mundial do mercado dos eléctrodos de grafite é também confirmado pela estrutura, organização e funcionamento do próprio cartel. Os produtores envolvidos acordaram num esquema global, através do qual o mercado mundial dos eléctrodos de grafite foi cartelizado e realizaram reuniões regulares que abrangeram o mercado mundial (ver em especial os considerandos 49, 51 e 55).
- (18) A Comissão conclui por conseguinte que o mercado de eléctrodos de grafite é de nível mundial.

1.2.6. COMÉRCIO ENTRE ESTADOS

- (19) Em 1998, o mercado dos eléctrodos de grafite do EEE correspondia a cerca de 420 milhões de euros. Todos os Estados-Membros da Comunidade e a Noruega, enquanto parte contratante do Acordo EEE, são produtores de aço eléctrico e consumidores de eléctrodos de grafite. Os dois principais produtores de eléctrodos, a SGL e a UCAR, têm instalações de produção em diversos Estados-Membros. A SGL tem fábricas na Alemanha, Itália, França, Espanha, Áustria e Bélgica; as instalações da UCAR estão localizadas em França, Itália e Espanha. Os dois outros produtores europeus, a Conradty e a VAW Carbon, produzem ambos apenas na Alemanha. O produto é comercializado em todos os Estados-Membros e também na Noruega (ver quadro *infra*). Segundo os dados fornecidos à Comissão, cerca de 44 % dos eléctrodos de grafite fornecidos na Comunidade a partir de fábricas europeias são enviados para além das fronteiras nacionais da Comunidade. Existe assim um comércio significativo entre Estados-Membros e, desde a sua criação, no âmbito do EEE.

O quadro que se segue apresenta os fornecimentos conjuntos da SGL, VAW Carbon ⁽⁵⁾, Conradty e UCAR a partir das instalações de produção da Comunidade para cada um dos Estados-Membros, em 1996 ⁽⁶⁾ (as importações provenientes dos Estados Unidos, do Japão e de outros países não estão incluídas).

⁽⁵⁾ Os dados da VAW Carbon para os países do Benelux estão incluídos na «Bélgica», os dados relativos a Portugal na «Espanha» e os dados relativos à Irlanda no «Reino Unido».

⁽⁶⁾ Tal como declarado à Comissão em resposta ao pedido de informações nos termos do artigo 11.º de Regulamento n.º 17. Os dados de alguns produtores parecem subvalorizar a posição real.

Mercado	Tonelagem fornecida a partir das instalações de produção da Comunidade pela SGL, VAW, UCAR e Conradty	Importações de outros Estados-Membros da Comunidade em %
Áustria	816	38,48
Bélgica	3 564	72,05
Dinamarca	1 843	100
Finlândia	2 022	100
França	13 684	38,62
Alemanha	19 416	46,16
Grécia	2 099	100
Irlanda	353	100
Itália	36 300	21,83
Luxemburgo	2 234	100
Países Baixos	360	100
Portugal	1 079	100
Espanha	19 633	9,72
Suécia	5 404	100
Reino Unido	8 403	100

A Noruega é um produtor siderúrgico, mas não tem qualquer produção nacional de eléctrodos. O mercado norueguês dos eléctrodos, com 1 200-2 000 toneladas/ano, é fornecido principalmente a partir da Comunidade, pela UCAR, SGL e VAW.

Antes da sua adesão à Comunidade em 1995, a Finlândia e a Suécia eram também exclusivamente fornecidas através de importações. A Áustria (um produtor siderúrgico relativamente pequeno) tinha um fornecedor nacional (SGL), mas importava todos os anos dos Estados-Membros da Comunidade cerca de 300 toneladas de eléctrodos.

1.2.7. OS PRODUTORES

- (20) Actualmente, existem apenas na realidade nove produtores ocidentais que fornecem eléctrodos de grafite ao mercado europeu (EEE): os dois líderes são a SGL Carbon e a UCAR que, entre si, fornecem [...]*. Os dois produtores europeus de menor dimensão a VAW e a Conradty, ambos situados na Alemanha, detêm em conjunto cerca de [...]* do mercado. A C/G, com cerca de [...]* de quota de mercado, fornece o mercado do EEE a partir dos Estados Unidos.

Os produtores japoneses detêm, entre si, 3-4 % do mercado do EEE. Os produtores indianos, chineses e

russos satisfazem a procura restante na Comunidade e no EEE.

- (21) A SGL Carbon AG (SGL) é o maior produtor mundial de produtos de carbono e de grafite, com uma quota de mercado mundial de cerca de 20 %. É o segundo maior produtor mundial de eléctrodos de grafite, logo a seguir à UCAR. A empresa tem sede em Wiesbaden, na Alemanha.

A estrutura da SGL centra-se em três áreas de actividade: carbono e grafite, especialidades de grafite e produtos técnicos. Com uma quota de 55 % das vendas do grupo, o carbono e a grafite constituem os sectores de actividade mais importantes da empresa. O principal produto desta área são os eléctrodos de grafite.

A empresa resulta de duas fusões realizadas em 1992 e 1993. Em Fevereiro de 1992, a Sigri GmbH (como era na altura designada), então propriedade a 100 % da Hoechst AG, realizou uma fusão das suas actividades de produção de carbono e grafite com a Great Lakes Carbon Group (GLC). Em Outubro de 1993, as actividades de grafite da Pechiney SA, um importante produtor francês de embalagens e alumínio, foram transferidas para a SGL. Em Dezembro de 1994, a SGL deixou de ser uma empresa de responsabilidade limitada privada (GmbH), passando a empresa pública (AG). A partir de Junho de 1996, a empresa tornou-se completamente independente da Hoechst AG.

Em 2000, o volume de negócios mundial total da SGL elevava-se a 2 560 milhões de marcos alemães (DM) (aproximadamente 1 262 milhões de euros). Segundo as estimativas da própria empresa, em 1998 a sua quota no mercado europeu dos eléctrodos de grafite situava-se em [...]*. As instalações de produção da SGL no EEE estão situadas na Alemanha, Itália, França, Espanha, Áustria e Bélgica.

- (22) A UCAR International Inc. (UCAR) é o maior produtor mundial de eléctrodos de grafite e um dos líderes mundiais de produtos de grafite e de carbono, com vendas em praticamente todos os países consumidores e com instalações de produção na América do Norte e na América do Sul, na Europa e na Ásia. A empresa tinha o seu principal centro de actividades em Danbury, Connecticut, EUA; a sede está agora localizada em Nashville, Tennessee. A sede europeia situa-se em Rungis, França.

A UCAR era anteriormente a divisão de produtos de carbono da Union Carbide Corporation. Em Fevereiro de 1991, a Union Carbide vendeu à Mitsubishi Corporation uma participação de 50 % na empresa. Em 1995, a UCAR realizou uma recapitalização através de capitais próprios e alheios e completou uma oferta pública inicial de ações ordinárias.

- (23) A empresa desenvolve actividades de desenvolvimento, produção e comercialização de produtos de carbono e grafite para as indústrias siderúrgica, de ferro-liga, de alumínio, de produtos químicos, aeroespacial e dos transportes. Os seus produtos principais são os eléctrodos de grafite, os eléctrodos de carbono, as especialidades

de grafite, as especialidades de carbono, os blocos catódicos e a grafite flexível. Os eléctrodos de grafite representavam [...] das receitas totais da UCAR em 1999.

Os eléctrodos de grafite são produzidos em oito países. Em 1998, a distribuição das suas vendas de eléctrodos de grafite segundo as regiões geográficas era a seguinte: EUA e Canadá: [...]; África e Médio Oriente: [...]; Europa Ocidental: [...]; Europa Oriental: [...]; México: [...]; América do Sul: [...] e Ásia-Pacífico: [...].

No EEE, a UCAR dispõe de instalações de produção em França, Itália e Espanha.

O volume de negócios total da UCAR em 2 000 elevava-se a 776 milhões de dólares (aproximadamente 841 milhões de euros). A sua quota no mercado europeu dos eléctrodos de grafite situava-se em cerca de [...] em 1998.

- (24) A VAW Aluminium AG é um grande grupo industrial com actividades diversificadas e uma rede de filiais. As instalações de produção de produtos de carbono e de grafite situam-se em Grevenbroich, na Alemanha. A VAW Aluminium AG produz alumínio, produtos laminados, embalagens flexíveis, moldes, etc.

Até 31 de Dezembro de 1995, a VAW Carbon GmbH (seguidamente designada «VAW Carbon»), uma filial a 100 % da VAW Aluminium AG, funcionava como empresa de vendas dos produtos de carbono e de grafite produzidos pela VAW Aluminium AG.

Em 1 de Janeiro de 1996, todas as actividades de produção de carbono e grafite da VAW Aluminium AG em Grevenbroich foram transferidas para outra filial a 100 %, a que foi dada a nova designação de VAW Carbon GmbH e que subsequentemente absorveu a «antiga» empresa com a mesma designação. Através de uma aquisição pelos quadros gestores em 1 de Julho de 1998, todos os activos da «nova» VAW Carbon GmbH foram vendidos a uma empresa recentemente constituída, a Erftcarbon, cujo capital em acções era detido em 85 % pela NatWest Ventures (Nominees Ltd.) of London e em 15 % pelos quadros gestores.

Em 1997, a quota da VAW Carbon no mercado europeu dos eléctrodos de grafite situava-se em cerca de 6 %. O volume de negócios mundial da VAW Aluminium AG em 2 000 era de 3 693 milhões de euros.

- (25) A Showa Denko KK (SDK), pertencente ao grupo japonês Fuyo, é uma das principais empresas do sector químico japonês, e é formada por cinco grandes grupos de actividade nos domínios dos produtos petroquímicos, produtos químicos, electrónica, materiais inorgânicos e alumínio. Com o objectivo de reforçar e expandir as actividades do sector de alumínio, a SDK realizou uma fusão com a Showa Aluminium Corporation em 30 de Março de 2001. A sede da SDK situa-se em Tóquio. Uma filial a 100 % da SDK, a Showa Denko Carbon, Inc. (SDC), está sediada na Carolina do Sul, EUA. Uma filial

europeia da SDK está localizada em Düsseldorf (Showa Denko Europe GmbH).

Em 2000, o volume de negócios total do Grupo SDK elevava-se a 747 mil milhões de ienes japoneses (aproximadamente 7 508 milhões de euros), a nível mundial. Entre 1992 e 1996, a SDK realizou vendas de eléctrodos de grafite na Europa principalmente na Alemanha. Em 1995, registou igualmente vendas em França, na Suécia e no Reino Unido.

- (26) A Tokai Carbon Co., Ltd (Tokai) é um dos principais produtores de negro de carbono, eléctrodos de grafite e carbono fino no Japão. A sede da empresa é em Tóquio. Os produtos de carbono representaram [...] das receitas de 1998. A empresa tem doze filiais consolidadas, onze no Japão e uma nos Estados Unidos. Iniciou as suas actividades em 1918 e realizou uma fusão com a Tóquio Carbon em 1992.

A Tokai forneceu eléctrodos de grafite ao Reino Unido (1991-1998), Alemanha (1996-1998), França (apenas 1997), Suécia (1991-1996) e Áustria (apenas 1991).

O volume de negócios total da Tokai a nível mundial em 2 000 elevava-se a 65 mil milhões de ienes (aproximadamente 471 milhões de euros).

- (27) A Nippon Carbon Co., Ltd (Nippon) foi estabelecida em 1915 e produz eléctrodos e produtos de carbono. Os eléctrodos de grafite artificial, o carbono negro, a fibra de carbono e outros produtos de carbono representavam 93 % das suas receitas em 1998. A sua sede é em Tóquio.

Em 2000, o volume de negócios mundial elevou-se a 19 mil milhões de ienes (aproximadamente 189 milhões de euros). No período compreendido entre 1992 e 1996, a Nippon vendeu eléctrodos de grafite na Europa apenas na Finlândia, Reino Unido e Irlanda.

- (28) A SEC Corporation (SEC) foi estabelecida em 1934 para produzir eléctrodos para os fornos de arco eléctrico. A empresa é uma filial da Ohtani Steel KK, que detém 23,61 % das acções emitidas. A SEC adquiriu a Kyowa Carbon, um produtor de produtos de carbono em 1986. Os eléctrodos de grafite representavam 45 % das receitas fiscais não consolidadas em 1999. A sua sede situa-se em Amagasaki, Hyogo, Japão.

Na Europa, as vendas de eléctrodos de grafite da SEC limitaram-se ao mercado alemão e a 1992, 1994 e 1995.

Em 2000, o volume de negócios mundial total da SEC elevava-se a 15,8 mil milhões de ienes (aproximadamente 155 milhões de euros).

- (29) O Carbide/Graphite Group Inc. (C/G), sucessor da Airco, é um produtor norte-americano de eléctrodos de grafite, coque acicular e produtos de carboneto de cálcio.

Foi formado na sequência da aquisição pelos quadros gestores da Airco, através de recurso a financiamento externo, em Junho de 1988. A C/G é o único produtor de eléctrodos de grafite que produz o seu próprio coque acicular, a principal matéria-prima para a produção de eléctrodos de grafite. O coque acicular é também vendido a outros produtores de eléctrodos de grafite. A sede da empresa situa-se em Pittsburgh, Pensilvânia.

Em 2000, o volume de negócios mundial total da C/G elevava-se a 207 milhões de dólares dos Estados Unidos (aproximadamente 225 milhões de euros).

A C/G não dispõe de quaisquer instalações de produção fora dos Estados Unidos. Na Europa, realiza as suas vendas através de agentes. A sua quota no mercado dos eléctrodos de grafite a nível mundial e na Europa é de cerca de 7 %.

- (30) O quadro que se segue apresenta a importância relativa de cada empresa nos mercados mundial e do EEE e a sua dimensão respectiva.

Empresa	Volume de negócios mundial de eléctrodos de grafite [1998, milhões de euros ⁽⁷⁾] + quota no mercado mundial dos eléctrodos de grafite (1992-1998)	Volume de negócios de eléctrodos de grafite a nível do EEE (1998) + Quota no mercado de eléctrodos de grafite a nível do EEE (1992-1998)	Volume de negócios total a nível mundial ⁽⁸⁾ [2000 milhões de euros ⁽⁹⁾]
SGL	[...]*	[...]*	1 262
UCAR	[...]*	[...]*	841
VAW Carbon VAW Aluminium	[...]* ⁽¹⁰⁾	[...]*	3 693
C/G	[...]*	[...]*	225
SDK	[...]*	[...]*	7 508
Tokai	[...]*	[...]*	652
SEC	[...]*	[...]*	155
Nippon	[...]*	[...]*	189

(7) Para efeitos do cálculo dos respectivos volumes de negócio, foram utilizadas as seguintes taxas de câmbio médias anuais euro/moeda nacional [fonte: Eurostat]: 1 EUR = 1,96913 DM; 1 EUR = 1,12109 USD, 1 EUR = 146,415 JPY.

(8) Os dados fornecidos baseiam-se nas respostas das empresas aos pedidos de informações da Comissão nos termos do artigo 11.º

(9) Para efeitos do cálculo dos respectivos volumes de negócio, foram utilizadas as seguintes taxas de câmbio médias anuais euro moeda nacional [fonte: Eurostat]: 1 EUR = 1,95583 DM; 1 EUR = 0,921937 USD, 1 EUR = 99,4748 JPY.

(10) A partir de 1 de Julho de 1998, as actividades de eléctrodos de grafite da VAW Carbon foram vendidas à Erftcarbon GmbH; a Comissão basear-se-à nos dados relativos a 1997.

1.3. ASPECTOS PROCESSUAIS

1.3.1. INVESTIGAÇÃO ANTERIOR DA COMISSÃO

- (31) No início de 1983, a Comissão tinha efectuado uma outra investigação do mercado dos eléctrodos de grafite, após ter recebido informações acerca de um eventual cartel de preços entre os produtores europeus. As empresas em causa incluíam nomeadamente filiais europeias da Union Carbide Corporation, os dois antecessores da SGL (Sigri and Great Lakes Carbon) e a então empresa comum de distribuição (Cova) da Conradty e da VAW Carbon. A investigação revelou que os preços oferecidos pelos principais produtores de eléctrodos de grafite eram praticamente idênticos, mas os elementos de prova descobertos não foram considerados suficientes para demonstrar a existência de um acordo de fixação de preços, tendo o processo sido encerrado em 1986.

1.3.2. INVESTIGAÇÕES DA COMISSÃO DE JUNHO DE 1997

- (32) Em 5 de Junho de 1997, actuando nos termos do n.º 3 do artigo 14.º do Regulamento n.º 17 ⁽¹¹⁾, funcionários da Comissão acompanhados por representantes das autoridades nacionais de concorrência dos Estados-Membros em causa realizaram investigações simultâneas e sem aviso prévio nas seguintes empresas:

- SGL Carbon (Alemanha),
- VAW Carbon GmbH e VAW Aluminium AG (Alemanha),
- Conradty (Alemanha),
- UCAR (França).

Na altura, não foram encontrados quaisquer elementos de prova directos da existência de qualquer cartel ou de práticas ilegais. Contudo, na SGL a Comissão obteve uma série de quadros que apresentavam os preços anteriores e futuros dos eléctrodos de grafite em cada um dos mercados nacionais da Comunidade para o período compreendido entre 1 de Outubro de 1994 e Setembro de 1996. Só posteriormente, quando foram obtidos quadros idênticos ou semelhantes junto de outros produtores (UCAR, C/G, Showa Denko), é que se tornou claro o valor destes documentos enquanto elementos de prova: ver considerando 63 a 65.

- (33) Durante a investigação realizada na VAW Carbon, um dos seus representantes admitiu que a empresa tinha sido avisada pela SGL da possibilidade de uma investigação da Comissão (apêndice 1: acta da notificação de 6 de Junho de 1997). A própria SGL confirmou na sua resposta nos termos do artigo 11.º, de 30 de Julho de 1997, que tinha avisado a VAW e a Conradty das investigações que se realizariam proximamente. A UCAR afirmou igualmente [...] que tinha sido avisada pela SGL antecipadamente;

(11) JO 13 de 21.2.1962, p. 204/62.

quando a investigação começou, todos os processos relevantes tinham sido «examinados» e os documentos incriminatórios tinham sido destruídos ou transportados para um local seguro, longe dos escritórios e das residências privadas.

1.3.3. INVESTIGAÇÕES NOUTRAS JURISDIÇÕES

- (34) Nos Estados Unidos, um *Grand Jury* emitiu em Maio de 1997 uma intimação contra a C/G. Agentes do *Federal Bureau of Investigation* executaram mandatos de busca nas instalações de diversos produtores em 5 de Junho de 1997. Estas investigações levaram ao início de um processo penal por colusão com o objectivo de fixar os preços, em violação da secção 1 do Sherman Act de 1890, contra a SGL AG, a UCAR International Inc., a Showa Denko Carbon Inc. e a Tokai Carbon Co. Ltd: ver considerando 42.

1.3.4. PEDIDOS DE INFORMAÇÕES AO ABRIGO DO ARTIGO 11.º

- (35) Em Dezembro de 1997, a Comissão enviou pedidos de informações ao abrigo do artigo 11.º do Regulamento n.º 17 a cerca de 67 consumidores de eléctrodos de grafite, solicitando-lhes que fornecessem informações pormenorizadas relativamente aos fornecedores, preços e descontos.

Entre Junho de 1997 e Julho de 1998, foi enviado um primeiro grupo de pedidos nos termos do artigo 11.º à SGL, à VAW Carbon e à Conradty, solicitando explicações pormenorizadas no que se refere aos contactos com os concorrentes, aos avisos da SGL relativamente a futuras investigações e aos registos das despesas de viagens de determinados empregados.

Em Dezembro de 1997, foram enviados pedidos ao abrigo do artigo 11.º (em termos gerais) aos produtores japoneses SDK, SEC, Tokai e Nippon. Nessa altura, não se suspeitava que estes produtores participassem directamente nos acordos. Nas suas respostas, as três últimas empresas alegaram que fixavam os seus preços na Europa segundo «informações de mercado» e através de negociações com os clientes. Foram-lhes enviados novos pedidos de informações em Abril/Maio de 1998, no que se refere à sua presença em reuniões.

Com base nas informações recebidas em 1998 e no início de 1999, a Comissão enviou um novo conjunto de pedidos de informações ao abrigo do artigo 11.º à SGL, à VAW Carbon e à Conradty, em Março de 1999, e à C/G, em 8 de Junho de 1999.

1.3.5. REACÇÕES DAS EMPRESAS

- (36) Em Fevereiro de 1998 (após ter recebido o pedido de informações acima referido), o produtor japonês SDK contactou a Comissão, manifestando a sua intenção de cooperar plenamente nas suas investigações. Em 1998, forneceu algumas informações (principalmente orais, mas também documentais) à Comissão. [...] * fornecia informações pormenorizadas sobre o cartel, a sua estrutura, as suas regras de base e as reuniões entre concorrentes.

Em Março de 1998, a UCAR tinha também contactado a Comissão, admitindo oralmente a sua participação num cartel ilegal e oferecendo a sua cooperação nas investigações. Na sua resposta de 20 de Agosto de 1998 ao pedido da Comissão nos termos do artigo 11.º, a UCAR confirmou a sua participação em «contactos ilegais» entre concorrentes. A UCAR forneceu também alguns elementos de prova documentais durante 1998. Em 25 de Março e em 22 de Abril de 1999, os consultores jurídicos da UCAR apresentaram, em nome da empresa, declarações escritas do seu [...] * e do seu [...] * que tinham ambos representado a UCAR em diversas reuniões do cartel. Em 22 de Junho de 1999, a UCAR entregou uma declaração da empresa que incluía as informações anteriormente divulgadas.

A SGL indicou à Comissão em Abril de 1998 que tencionava admitir a infracção e cooperar nas investigações. Apesar de se terem realizado quatro reuniões com funcionários da Comissão (em 16 de Abril, 21 de Abril, 3 de Agosto e 1 de Dezembro de 1998), a SGL não apresentou quaisquer informações ou documentação relevantes. Por último, em 8 de Junho de 1999, na sequência da recepção de um pedido de informações nos termos do artigo 11.º em Março do mesmo ano, a SGL forneceu uma declaração pormenorizada sobre o funcionamento do cartel, mas alegou não ser legalmente obrigada a fazê-lo nos termos do artigo 11.º

Em Junho de 1998, o produtor norte-americano Carbide/Graphite Group contactou a Comissão, oferecendo a sua cooperação e fornecendo subsequentemente certos documentos relevantes no que se refere ao cartel. Em 11 de Outubro de 1999, a Carbide/Graphite forneceu à Comissão uma declaração da empresa sobre o cartel.

Embora tivesse inicialmente alegado que não estava em condições de fornecer informações pormenorizadas em resposta ao pedido de informações da Comissão de 31 de Março de 1999 e que de qualquer forma não era obrigada a fazê-lo, a VAW Carbon anunciou por carta de 12 de Julho de 1999 que desejava cooperar na investigação e forneceu uma declaração no que se refere à sua participação na criação do cartel.

A Conrady nunca admitiu ter participado em quaisquer acordos colusivos.

Com excepção da SDK, os produtores japoneses negaram inicialmente qualquer participação em acordos de fixação de preços na Europa e apenas forneceram respostas não comprometedoras e evasivas. Embora tivessem confirmado a realização de alguns contactos com a SGL, a UCAR e a SDK em datas relevantes, justificaram-nos como uma troca geral de informações (resposta da SEC nos termos do artigo 11.º, de 13 de Julho de 1998; resposta da Nippon Carbon nos termos do artigo 11.º, de 18 de Dezembro de 1998; respostas da Tokai nos termos do artigo 11.º de 18 de Novembro de 1998 e de 1 de Março de 1999).

1.3.6. PROCESSO ADMINISTRATIVO

- (37) Em 24 de Janeiro de 2000, a Comissão enviou uma comunicação de objecções aos destinatários da presente decisão. Dada a insuficiência de elementos de prova documentais directos contra a Conrady e devido a certas contradições nos relatos relativos à sua possível participação, essa empresa não foi incluída no processo da Comissão.
- (38) As empresas tiveram acesso ao processo de investigação da Comissão entre 14 e 23 de Fevereiro de 2000. A VAW Aluminium AG e a Nippon não participaram neste exercício.
- (39) A SGL argumenta que não teve acesso completo ao processo, uma vez que a Comissão se recusou a divulgar-lhe os seus documentos internos. A SGL alega ainda que a Comissão não lhe forneceu uma listagem e descrição dos seus documentos internos. Desta forma, a SGL não teria podido tomar conhecimento de todos os contactos realizados entre a Comissão e as outras empresas no contexto da sua cooperação (carta da SGL de 9 de Março de 2000, resposta da SGL à comunicação de objecções, p. 23).

Este argumento deve ser rejeitado. Segundo jurisprudência bem estabelecida (ver acórdãos do Tribunal de Primeira Instância no processo T-7/89 Hercules/Comissão, Col. 1991, p. II-1711, considerando 54 e processos apensos T-25/95, etc., Cimenteries CBR e outros/Comissão, ainda não publicado na Colectânea, ponto 420), a Comissão não tem qualquer obrigação, face aos direitos da defesa, de conceder acesso aos seus documentos internos durante o processo. Desta forma, uma listagem e uma descrição dos documentos internos, tal como solicitados pela SGL, não teriam contribuído para o exercício do direito da defesa da empresa.

Quanto aos contactos com as empresas no contexto da sua cooperação, a Comissão considera que o argumento da SGL se baseia numa premissa fundamentalmente errada. Com efeito, estes contactos com outras empresas não fazem parte integrante do processo interno. Estes documentos são arquivados no processo normal de investigação a que as partes tiveram acesso; contudo, diversos documentos receberam, a pedido das empresas em causa, um tratamento confidencial.

- (40) Após terem respondido por escrito à comunicação de objecções, todos os destinatários da presente decisão, excepto a Nippon Carbon, participaram na audição do processo, que se realizou em 25 de Maio de 2000. Na audição, as empresas tiveram também oportunidade de apresentar observações sobre as respostas escritas das outras partes, que lhes tinham sido facultadas três semanas antes.
- (41) Nas suas respostas escritas à comunicação de objecções, nenhum dos produtores contestou, quanto ao essencial, os factos em que a Comissão baseou a sua comunicação de objecções.

1.3.7. PROCESSOS NOUTRAS JURISDIÇÕES

- (42) Na sequência das investigações realizadas pelo *Department of Justice* e pelo *Federal Bureau of Investigation*, quatro produtores — a SDK Carbon Inc., a filial dos Estados Unidos da SDK, a Tokai Carbon Co. Ltd do Japão, a UCAR International Inc. e a SGL Carbon AG — foram objecto de acusações penais nos Estados Unidos, ao abrigo da secção 1 do Sherman Act. Além disso, o administrador principal da SGL foi também pessoalmente acusado de colusão.

Foi concedida imunidade à C/G, ao abrigo do programa de amnistia das empresas do *Department of Justice*.

Todos os acusados admitiram a sua culpa relativamente às acusações e concordaram em pagar multas que foram fixadas em 32,5 milhões de dólares para a SDK, 6 milhões de dólares para a Tokai Carbon, 110 milhões de dólares para a UCAR e 135 milhões de dólares para a UCAR e 135 milhões de dólares para a SGL.

Em Novembro de 1999, a SEC e a Nippon admitiram igualmente a sua culpa e concordaram em pagar multas fixadas, respectivamente, em 4,8 milhões de dólares e 2,5 milhões de dólares.

Para além das multas aplicadas à empresa, foi aplicada ao administrador principal da SGL, Robert Köhler, uma multa pessoal no valor de 10 milhões de dólares, que ele concordou em pagar. Em processos subsequentes, o anterior presidente e administrador principal da UCAR, Robert Krass, admitiu a sua culpa quanto a colusão,

cumpriu uma pena de 17 meses de prisão e pagou uma multa de 1,25 milhões de dólares; o anterior director principal da UCAR foi também condenado, na sequência de um acordo negociado, a nove meses de prisão e a uma multa de 1 milhão de dólares.

Em Janeiro de 2000, foi dado início a um processo penal contra a empresa japonesa Mitsubishi Corporation, que tinha sido proprietária de 50 % do capital da UCAR entre 1991 e 1995. Em Fevereiro de 2000, a UCAR intentou uma acção civil contra a Mitsubishi Corporation e contra a Union Carbide, por forma a recuperar montantes que lhe tinham sido indevidamente retirados em alegada violação à lei das sociedades dos Estados Unidos. Em Fevereiro de 2001, a Mitsubishi foi condenada, após um julgamento com júri que se prolongou durante duas semanas, por participação e cumplicidade em colusão entre os produtores de eléctrodos de grafite. Foi-lhe aplicada uma multa de 134 milhões de dólares.

Diversos adquirentes que exigiam uma indemnização tripla por parte da UCAR, SGL, C/G e SDK, intentaram também acções civis no *District Court* dos EUA.

Em 18 de Março de 1999, a UCAR foi condenada, tendo-lhe sido aplicada uma multa de 11 milhões de dólares canadianos por violação penal das secções 45 e 46 do *Canadian Competition Act*. Em 18 de Julho de 2000, a SGL admitiu igualmente a sua culpa, tendo concordado em pagar uma multa de 12,5 milhões de dólares canadianos.

Em 18 de Junho de 1998, diversos adquirentes (produtores de aço) do Canadá, intentaram acções civis contra a UCAR, a SGL, a C/G e a SDK, solicitando indemnizações por colusão e violação do *Canadian Competition Act*. Nalguns casos foi negociada uma indemnização.

Em 18 de Março de 1999, a Comissão da Concorrência do Japão enviou advertências aos quatro produtores japoneses (Tokai, SDK, Nippon e SEC) com base numa presumida violação da lei anti-monopólios japonesa.

1.4. ELEMENTOS PORMENORIZADOS DA INFRAACÇÃO

1.4.1. OBSERVAÇÕES PRELIMINARES: ELEMENTOS DE PROVA DOCUMENTAIS

(43) Os factos a seguir descritos nos considerandos 44 a 93 baseiam-se principalmente nos seguintes elementos de prova:

— [...]*

— [...]*

— [...]*

— [...]*

— [...]*

— [...]*

— [...]*

— [...]*

— [...]*

— [...]*

1.4.2. CONTACTOS INICIAIS

(44) Os contactos entre os principais produtores, tendo em vista concluir acordos de repartição do mercado e de fixação de preços na Europa e noutros locais tiveram início em 1991.

Realizaram-se inicialmente a nível bilateral entre a Sigri (posteriormente SGL) e a UCAR (a fusão da Sigri e da GLC, da qual resultou a SGL, produziu efeitos em Fevereiro de 1992). Segundo a declaração da UCAR (indirectamente confirmada pela VAW), a iniciativa proveio da Sigri [...]*

No primeiro contacto conhecido, no qual os directores de vendas da Sigri e da UCAR reconheceram a «necessidade» de aumentar os preços, foi acordado que quando a Sigri anunciasse um próximo aumento de preços na Alemanha, a UCAR faria o mesmo, e foi exactamente o que aconteceu.

Após este primeiro contacto bilateral, as mesmas pessoas realizaram também reuniões com representantes dos outros produtores europeus, a Pechiney e a VAW Carbon [...]*

(45) No final de 1991, iniciaram-se igualmente contactos entre os produtores ocidentais e japoneses, que abrangiam o mercado mundial.

Realizaram-se reuniões em Nova Iorque (entre a UCAR, a SDK, a Tokai, a Nippon e a SEC); em Milão, em Setembro de 1991 (entre a UCAR e a SDK, representando esta última todos os produtores japoneses), e em Tóquio, em Abril de 1992 (SGL, SDK, Tokai, Nippon e SEC).

Nas reuniões foram nomeadamente debatidos os preços e as condições do mercado mundial da grafite [...]*

- (46) O plano no sentido de criar um cartel mundial em que participaria a UCAR, a SGL e os produtores japoneses foi elaborado em Março de 1992. Os [...] da UCAR e da SGL reuniram-se em Zurique em 15 de Março; no dia seguinte, os dois [...] realizaram uma reunião em Wiesbaden e concordaram em efectuar uma «cimeira» com os seus parceiros japoneses, para chegar a acordo relativamente a um sistema global de controlo do mercado. A SGL culpa o então [...] da UCAR por ter tomado a iniciativa [...]. Independentemente de tal ser ou não verdade, o facto é que foi o [...] da SGL que propôs o plano aos japoneses na sua visita a Tóquio de 6 a 8 de Abril de 1992 e que, com efeito, enviou os convites escritos [...].

Na sequência destes contactos, os principais dirigentes dos maiores produtores mundiais de eléctrodos de grafite reuniram-se em Londres, a convite da SGL, em 21 de Maio de 1992 e chegaram a acordo sobre a estrutura, as modalidades de funcionamento e a organização de um cartel mundial de controlo do mercado (ver considerandos 49 e 50).

1.4.3. ORGANIZAÇÃO E PARTICIPANTES

1.4.3.1. Estrutura

- (47) Os produtores reconheceram que o sector mundial dos eléctrodos de grafite estava organizado em três «ramos»: a SGL que representava a Europa, a UCAR que representava os Estados Unidos e, no que se refere ao Japão, a SDK, a Tokai, a Nippon e a SEC que funcionavam como um grupo [...]. A estrutura, organização e funcionamento do cartel basearam-se nesta apreciação comum do mercado.

Foram realizadas reuniões do cartel a diferentes níveis:

- reuniões periódicas dos «chefes» que incluíam os [...], [...] ou [...] da UCAR, SGL e dos produtores japoneses (uma vez por ano ou com maior frequência se necessário),
- reuniões regulares «de trabalho» dos [...] dos produtores acima referidos e por vezes da VAW Carbon (duas ou três vezes por ano),
- reuniões de grupo com os produtores «europeus», sem os japoneses (uma ou duas vezes por ano),
- reuniões nacionais ou regionais para mercados específicos,
- contactos bilaterais entre empresas.

1.4.3.2. Participantes nas reuniões

(48)

	SGL	UCAR	SDK	Tokai	Nippon	SEC	VAW Carbon
Reuniões de «chefes»	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	
Reuniões «de trabalho»	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Nacionais/europeias	[...]	[...]					[...]

Ver [...].

No [...] encontram-se dados pormenorizados relativos às datas, localização e participação na maior parte das reuniões do cartel; ver também o [...].

A presença de representantes da Tokai, da Nippon e da SEC nas reuniões foi quer admitida quer demonstrada a partir dos registos das suas deslocações: ver respostas da Tokai de 18 de Novembro de 1998 e de 1 de Março de 1999; da Nippon de 18 de Dezembro de 1998; da SEC de 13 de Julho de 1998; e as suas respostas à comunicação de objecções.

1.4.4. PRINCÍPIOS DE BASE DO CARTEL

- (49) Na primeira reunião de «chefes», realizada em Londres em 21 de Maio de 1992, os principais produtores chegaram a acordo sobre o plano geral através do qual se realizaria a cartelização do mercado mundial dos eléctrodos de grafite.

Participaram a SGL, a UCAR, a Mitsubishi (nessa altura um importante accionista da UCAR e seu agente de vendas e também na sua qualidade de produtor), a SDK e a Tokai (a última representando também os interesses da Nippon e da SEC).

A VAW Carbon e a C/G não foram convidadas e não participaram.

A reunião foi dirigida pelo [...] da SGL que se pronunciou igualmente em nome da UCAR: os dois produtores ocidentais adoptaram uma posição comum relativamente aos seus parceiros japoneses. Com efeito, a SDK e a Tokai alegaram ambas que a SGL e a UCAR ameaçaram os produtores japoneses, agindo contra eles de forma bastante agressiva ([...]) e resposta da Tokai à comunicação de objecções, p. 10).

(50) Durante a reunião, foram fixados e acordados os seguintes princípios de base [...]*

- os preços para os eléctrodos de grafite deveriam ser fixados a nível mundial,
- as decisões relativas à política de preços de cada empresa deveriam ser tomadas apenas a nível do presidente/director-geral e não pelos directores comerciais,
- o «produtor nacional» (líder de mercado) deveria estabelecer o preço de mercado na sua área e os outros produtores deveriam «seguir» (no EUA e em partes da Europa, a UCAR foi designada líder; a SGL liderava o resto da Europa e os quatro produtores japoneses foram considerados os líderes de mercado no Japão e em partes do Extremo Oriente),
- no que se refere aos mercados «não nacionais» (mercados de exportação em que não existia qualquer produtor «nacional» ou líder de mercado) os preços deveriam ser decididos por consenso,
- os produtores não nacionais não deveriam concorrer de forma agressiva; as quotas de mercado seriam repartidas, podendo os produtores não nacionais ser eventualmente convidados a abandonarem os mercados nacionais dos outros produtores (a afectação dos mercados não nacionais ou de exportação deveria ser decidida a nível das reuniões «de trabalho» regulares),
- não deveria ocorrer qualquer expansão de capacidade (os japoneses deveriam reduzir a sua capacidade),
- não deveria ocorrer qualquer transferência de tecnologia fora do círculo de produtores que participavam no cartel.

As reuniões subsequentes do cartel centraram-se na aplicação, controlo e se necessário alteração do plano de base que tinha sido acordado pelos «chefes» nesta reunião.

1.4.5. APLICAÇÃO DO ACORDO DE CARTEL

1.4.5.1. Reuniões do cartel

i) Reuniões de «chefes» e reuniões «de trabalho»

(51) A reunião de «chefes» de Londres foi quase imediatamente seguida por uma reunião «de trabalho» em

Zurique, em 25 de Maio de 1992. Participaram representantes [...] da SGL, UCAR, SDK, Tokai, SEC, Nippon e VAW Carbon.

O mercado mundial da grafite foi analisado região a região estas regiões eram as seguintes: Extremo Oriente; Médio Oriente e África; Europa Ocidental; Europa Oriental; América Latina e América do Norte: ver apêndice 20). Foram repartidas as quotas nos diferentes mercados [...]*. O [...] da SGL foi designado como contacto dos produtores japoneses para o mercado do EEE [...] resposta da SGL à comunicação de objecções, p. 11).

(52) A primeira reunião de fixação de preços da região europeia realizou-se em Berlim, em 3 de Junho de 1992, tendo participado o [...] da SGL e da UCAR. Os produtores acordaram, nomeadamente, os preços-objectivo para o mercado do EEE [...]*. A SGL contesta a existência deste acordo (resposta da SGL à comunicação de objecções, p. 11 e 12). Contudo, uma vez que a SGL admite a presença dos seus funcionários em Berlim numa reunião da associação do sector [...]*, a Comissão considera que a declaração [...] da UCAR é mais convincente relativamente a esta questão.

Em 28 de Agosto de 1992, realizou-se em Paris (Hotel Sofitel) uma outra reunião de alto nível que tratou do mercado europeu e da fixação de preços, entre dirigentes da SGL e da UCAR [...]*

Realizou-se uma segunda reunião «de trabalho» com os produtores japoneses em Lugano em 19 de Setembro de 1992; a UCAR e a SGL reuniram-se pouco antes para acordar os preços mínimos para o mercado europeu, tendo os preços sido posteriormente comunicados aos participantes japoneses na reunião de Lugano. Nesta mesma reunião, foram fixados os volumes e as quotas para as regiões fora da Europa (Extremo e Médio Oriente, América Latina) [...]*

(53) De 27 a 30 de Outubro de 1992, ou perto dessas datas, realizou-se em Milão uma outra reunião [...] entre a UCAR e a SGL para debater o mercado europeu: as circunstâncias de certo modo furtivas dessa reunião estão descritas [...] (o [...] não tinha sequer sido avisado antecipadamente da reunião pelo seu superior); ver também [...]*

A reunião relevante seguinte foi novamente uma reunião «de trabalho» e realizou-se em Viena, em 3 de Março de 1993. Participaram representantes da SGL, UCAR, Tokai, SEC, Nippon e SDK. Procedeu-se a uma troca geral de informações sobre o mercado dos eléctrodos de grafite, por região. Os preços e a situação de alguns clientes foram também objecto de uma troca de informações e de discussão [...]*

- (54) As seguintes reuniões «de trabalho» conhecidas entre a SGL, a UCAR e o grupo japonês realizaram-se em Julho de 1993 em Singapura; em 8 de Setembro de 1993, em Zurique; em 16 e 17 de Novembro de 1993, em Zurique; em 25 de Julho de 1994, em Zurique, em 6 de Fevereiro de 1995, em Tóquio, em 11 e 12 de Setembro de 1995, em Rohrschach; em Abril de 1996, em Quioto; em Julho de 1996, em Meitingen; em 12 e 13 de Setembro de 1996, em Rohrschach; em Abril de 1997, em Tóquio; em Agosto de 1997, no Sudeste Asiático; em Novembro de 1997, em Hong-Kong e em Fevereiro de 1998, em Banguecoque [...]*.

A UCAR, a SGL e os produtores japoneses participaram em todas as reuniões «de trabalho». A VAW Carbon admite ter participado nessas reuniões até ao final de 1996, mas a sua participação foi menos frequente do que a dos restantes participantes; não assistiu a reuniões fora da Europa. [...].

- (55) Estas reuniões «de trabalho» abrangiam normalmente o mercado mundial, sendo cada região (América do Norte, América Latina, Europa Ocidental, Europa Oriental, Ásia/Pacífico e Médio Oriente/Norte de África) considerada separadamente. Para além das discussões sobre os preços e sobre determinados clientes, os participantes trocavam informações sobre os seus volumes de vendas individuais relativos a diversos anos: o ano anterior, o ano corrente e projecções para o ano seguinte. Eram apresentados totais por região, repartidos por país para cada produtor, formando os japoneses um grupo [...]*.

Os dados em termos de volume para todas as áreas, incluindo a Europa, eram actualizados e analisados em cada reunião.

- (56) Sabe-se que se realizaram reuniões de «chefes» em 20 de Agosto de 1994, ou perto dessa data, em Zurique; em 5 e 6 de Fevereiro de 1995, em Tóquio e em 14 e 15 de Março de 1995, em Paris (numa reunião realizada em Londres em 13 de Novembro de 1993 poderão também ter participado alguns «chefes»). [...]*.

Nalgumas destas reuniões, foram reafirmados os princípios acordados em Londres em Maio de 1992 e foi recordada aos participantes a necessidade de cumprirem o que tinha sido decidido.

Os «chefes» acordaram igualmente em cobrar determinados adicionais sobre o preço dos eléctrodos de grandes dimensões, ou seja, um encargo adicional sobre o preço cobrado para os eléctrodos normais de 24 polegadas (por exemplo, um adicional de 10 % para os eléctrodos de 28 polegadas e um adicional de 40 % para os eléctrodos de 30 polegadas).

Outras questões abordadas foram, por exemplo, a produção e comercialização pela filial norte-americana da Showa Denko, SDC, de eléctrodos de 28 polegadas e $\frac{3}{4}$, que os restantes produtores contestaram porque, embora o produto da SDC concorresse com os seus eléctrodos de 30 polegadas, o preço era fixado pela SDC em função do preço do produto mais barato de 28 polegadas. A SGL e a UCAR pressionaram alegadamente a SDK no sentido de cessar a venda do produto ou de fixar o seu preço em função do dos eléctrodos de 30 polegadas e não dos de 28 polegadas (a produção deste modelo por parte da SDC foi posteriormente suspensa após a SDK garantido, em Abril de 1995, que tal iria acontecer; [...]*).

ii) Reuniões do grupo europeu

- (57) A partir de 1992, para além destas reuniões de «chefes» e «de trabalho» com os produtores japoneses, realizaram-se principalmente em Zurique e Lugano reuniões de «grupo» relativas à fixação de preços para a Europa Ocidental em que participaram representantes dos dois principais produtores UCAR e SGL, bem como da VAW Carbon.

Segundo a UCAR, estas reuniões do «grupo europeu» foram suspensas após cerca de um ano [...]*, na sequência da aquisição, por parte da SGL, das actividades de eléctrodos de grafite da Pechiney em 1993, (segundo a UCAR) os produtores europeus deixaram de ter necessidade de se reunirem enquanto grupo. Ainda segundo a UCAR, a SGL manteve contactos estreitos com os dois outros produtores alemães, a VAW Carbon e a Conradty; embora a UCAR não tenha tido conhecimento directo dos factos, na sua opinião, a SGL comunicou directamente com esses produtores quando se fez sentir a necessidade de coordenar os preços na Europa [...]*.

A VAW Carbon afirma [...]*, que participou nessas reuniões «uma ou duas vezes por ano» (o que implica que prosseguiram após 1993).

iii) Contactos bilaterais

- (58) A UCAR e a SGL continuaram a manter numerosos contactos bilaterais através de reuniões e conversas telefónicas para coordenar a fixação de preços e o seu comportamento no mercado na Europa. Estes contactos não só foram efectuados regularmente a nível dos [...]* para a Europa, como envolveram reuniões e conversas telefónicas frequentes entre os [...]* da UCAR e da SGL [...]*.

Com o objectivo específico de manter estes contactos secretos, o [...] de vendas da SGL instalou uma linha telefónica dedicada especial na sua residência, com um fax. Estas conversas ocorriam duas ou três vezes por mês e incluíam acordos sobre «parâmetros relevantes do mercado» (tal como refere a SGL).

Os contactos telefónicos bilaterais entre a UCAR e a SGL eram complementados por reuniões pessoais que se realizavam duas ou três vezes por ano, frequentemente no Hotel Hilton do aeroporto de Zurique, num hotel perto do aeroporto de Genebra, no Hotel Holiday Inn e no Hotel Sofitel em Paris. Estas reuniões realizavam-se normalmente no Outono, quando se planeavam os aumentos de preços para o ano seguinte.

Segundo a SGL, as reuniões tinham invariavelmente a mesma ordem de trabalhos. Eram trocadas informações sobre o mercado, incluindo sobre os volumes de vendas e os níveis de preços. Os participantes debatiam também os preços que poderiam alcançar e as previsões de vendas. Nesta base, a UCAR e a SGL fixavam os novos preços-objectivo para cada mercado nacional. Chegaram também parcialmente a acordo (Itália) no que se refere aos «mercados nacionais» e à manutenção de «clientes-chave» [...].*

iv) Precauções para ocultar reuniões e contactos

(59) Por forma a dissimular ou ocultar as suas reuniões e contactos, os participantes tomaram precauções sofisticadas [...].*

- os documentos não eram distribuídos nas reuniões ou eram destruídos subsequentemente,
- as despesas relativas às reuniões eram pagas em dinheiro, não sendo feita qualquer referência explícita a essas reuniões nos documentos de despesas de viagem,
- as chamadas telefónicas eram feitas directamente entre os funcionários sem passar pelas secretárias (numa fase inicial, o [...] da SGL tinha sido inadvertidamente identificado pelo seu nome numa chamada telefónica para a UCAR e a partir dessa data passou a ser referido de forma codificada como [...].*
- para contactar os concorrentes eram utilizados telefones portáteis e faxes nas residências (em linhas dedicadas separadas); quando as autoridades iniciaram as suas investigações, os contactos foram limitados ao estritamente necessário (o [...] da UCAR obteve um telefone portátil que funcionava a partir de uma rede na Suíça),
- foi criado um sistema de nomes de código para as empresas e para algumas pessoas, para encobrir a sua verdadeira identidade. A SGL era denominada

«BMW»; a UCAR «Pinot»; o grupo japonês «Cold», nome derivado das primeiras letras dos seus nomes de código individuais «Chivas», «Ocean», «Lawn» e «Dry». A VAW Carbon era conhecida como «Wave». Foram também atribuídos nomes em código às pessoas: o [...] da UCAR era conhecido como «Artemis»; foram atribuídos outros nomes como «Moustache» e «Taurus». [...].*

1.4.5.2. Acordo sobre os preços na Europa

(60) Durante o período compreendido entre 1992 e 1998, realizaram-se contactos bilaterais frequentes entre a UCAR e a SGL para chegar a acordo sobre os preços e controlá-los na Europa (estão enumerados na [...].*). O [...] ou [...] para a Europa destas duas empresas (participavam também nas reuniões «de trabalho» do cartel) elaboravam recomendações de preços, normalmente com base nas informações recebidas dos directores de vendas dos diferentes países. Estas «recomendações» eram debatidas entre a UCAR e a SGL, quer nas suas reuniões pessoais, quer em conversas telefónicas (ver considerando 58). Realizaram-se também discussões sobre a fixação de preços entre a UCAR e a SGL durante ou à margem das reuniões «de trabalho» com os produtores japoneses: os japoneses eram informados dos preços europeus durante as reuniões globais em que eram também discutidos os preços nas outras partes do mundo.

A SGL e a UCAR acordaram nos seus contactos bilaterais os preços para a Europa Ocidental, utilizando o marco alemão como moeda de referência; os preços correspondentes para cada mercado nacional eram posteriormente fixados na moeda adequada, sendo o objectivo garantir que os preços em toda a Europa se mantivessem dentro de um intervalo de variação de 5-10 % (ver por exemplo, [...].*).

Caso os [...] da SGL e da UCAR não chegassem a acordo relativamente aos preços, a decisão passava para os [...] das duas empresas.

(61) A UCAR apresentou à Comissão uma tabela que revelava, para cada região e para cada Estado-Membro, os preços a aplicar a partir de 1 de Julho de 1992 e 1 de Janeiro de 1993 (apêndice 4).

Os preços estão expressos nas moedas nacionais da maior parte dos países. Para os Países Baixos, Portugal e Grécia, é utilizado o marco alemão. Para a Dinamarca, Finlândia e Noruega, o preço é equivalente ao preço em coroas suecas, expresso na moeda nacional respectiva.

É provável que a SGL tenha enviado o documento por fax à UCAR (todavia, é também possível que se tratasse, de facto, da lista de preços acordada na reunião «de trabalho» de 25 de Maio de 1992 ou na reunião de Berlim realizada entre a SGL e a UCAR em 3 de Julho de 1992).

- (62) Embora os verdadeiros responsáveis pelas decisões relativas aos preços na Europa fossem a SGL e a UCAR, a questão era também objecto de contactos e reuniões entre os dois principais produtores e os produtores de menores dimensões que forneciam o mercado da Europa Ocidental.

Na sua declaração [...]*, a VAW Carbon afirma que nas reuniões europeias a que assistiu, os participantes trocavam pontos de vista quanto ao aumento do preço que o mercado poderia suportar nos diversos países (foi afirmado que a SGL liderava sempre o debate). Segundo a VAW Carbon, um dos dois grandes produtores assumia a responsabilidade de liderar publicamente o aumento dos preços.

Foi a SGL que comunicou aos restantes produtores os preços a serem aplicados e os «objectivos» para cada mercado nacional na Europa.

- (63) Durante a sua investigação realizada na SGL em Junho de 1997, a Comissão descobriu diversas tabelas de preços para o período compreendido entre 1994 e 1997 que apresentavam os preços dos eléctrodos para os diferentes países e regiões do mundo. Integrada no exercício de fixação dos preços, a fixação dos objectivos relativos aos futuros aumentos de preços era feita com grande antecedência.

Foi encontrada uma tabela de preços (de 12 de Agosto de 1996) que apresentava os preços que tinham entrado em vigor ou que deveriam ser aplicados em sete datas entre 1 de Outubro de 1994 e 1 de Julho de 1996.

Reproduz-se seguidamente a parte dessa tabela relativa à Europa Ocidental:

		1.10.1994	1.4.1995	1.7.1995	1.10.1995	1.4.1996	1.4.1996	1.7.1996
Alemanha	DM	[...]*		[...]*				[...]*
Itália	ITL	[...]*	[...]*		[...]* [...]*		[...]*	
França	FRF	[...]*	[...]*			[...]*		
Reino Unido	GBP	[...]*	[...]*		[...]*		[...]*	
Espanha	ESP	[...]*	[...]*			[...]* [...]*		
Países nórdicos ⁽¹²⁾	DEM	[...]*		[...]*				[...]*
Áustria	ATS	[...]*		[...]*				[...]*
Bélgica	BEF	[...]*	[...]*			[...]*		
Países Baixos	DEM	[...]*		[...]*				[...]*
Luxemburgo	FRF	[...]*	[...]*		[...]*			
Suíça	DEM	[...]*		[...]*				[...]*
Grécia	DEM	[...]*		[...]*				[...]*
Portugal	DEM	[...]*				[...]*		
Turquia	DEM	[...]*				[...]*		

- (64) Esta tabela (que não indica, à primeira vista, qualquer colusão entre os produtores e que poderia ser explicada como um documento puramente interno), reveste-se de especial importância enquanto elemento de prova, pelo facto de terem sido encontradas na posse dos outros produtores tabelas praticamente idênticas que foram agora entregues à Comissão.

A Comissão obteve junto da SDK em 13 de Março de 1998 [...]* uma versão quase idêntica da tabela (referência 13-6-95/GV). Em 23 de Agosto, a SGL enviou por fax à SDK uma versão posterior, de 2 de Agosto de 1995 (apêndice 7).

A SGL enviou por fax ao presidente da UCAR, em 25 de Agosto de 1995 (apêndice 8), exactamente a mesma tabela que tinha sido enviada à SDK em 23 de Agosto.

Em 24 de Outubro de 1995, o mesmo documento foi enviado por fax ao Carbide/Graphite Group pelo seu agente de vendas alemão que o tinha recebido por fax da VAW Carbon (apêndice 9; resposta da C/G nos termos do artigo 11.º de 22 de Julho de 1999, p. 6).

Durante a investigação na SGL foram encontradas diversas tabelas de preços semelhantes, anexadas como apêndices 10 a 14.

⁽¹²⁾ «Países nórdicos» abrange a Dinamarca, a Suécia, a Finlândia e a Noruega; ver apêndice 4.

Estas tabelas faziam claramente parte do exercício de fixação de preços para os mercados europeus e podem ser consideradas ilustrativas da documentação produzida e utilizada pelo cartel durante todo o seu funcionamento.

- (65) A [...] forneceu igualmente tabelas manuscritas elaboradas pelo seu [...] (apêndices 15 e 16) que este explica da seguinte forma:

«Trata-se de exemplos de listas dos mercados mundiais de eléctrodos de grafite, com objectivos de preços actuais e futuros. [...] As listagens de preços foram elaboradas pela SGL regularmente e distribuídas aos produtores de eléctrodos de grafite.»

([...]*, anexo II, p. 6).

O papel activo que a SGL desempenhou na promulgação dos preços a serem aplicados na Europa é confirmado pelo apêndice 17, uma nota elaborada pelo então administrador principal da C/G relativa a uma conversa telefónica com o [...] da SGL acerca dos preços-objectivo no mercado europeu: ver também p. 3 e 4 da resposta da C/G nos termos do artigo 11.º, de 22 de Julho de 1999.

1.4.5.3. *Aplicação dos aumentos de preços*

- (66) Por forma a aplicar os preços que acordavam (e que comunicavam a outros produtores), a SGL e a UCAR combinavam previamente qual das empresas iria anunciar em primeiro lugar os aumentos aos clientes. Depois de estabelecido, o preço não podia ser reduzido.

Este mecanismo foi acordado em princípio numa reunião realizada em Genebra em Outubro de 1992, entre os dois [...] da SGL e da UCAR (concordaram igualmente em respeitar a «estrutura de clientes» existente, ou seja, em não tentar aliciar através de ofertas atraentes os clientes «estabelecidos» da empresa rival).

Qual das duas empresas seria designada para «liderar» o aumento de preços num mercado nacional específico na Europa dependia das suas posições respectivas nesse mercado.

Uma vez que a SGL tinha uma presença mais importante na Alemanha e na Escandinávia do que a UCAR, era responsável por anunciar e liderar os aumentos de preços nesses mercados. A UCAR liderava normalmente os aumentos de preços em França e no Reino Unido. Nos dois outros principais mercados de eléctrodos da

Comunidade, Itália e Espanha, em que a UCAR e a SGL detinham praticamente quotas de mercado equivalentes, decidiam em cada ocasião qual das duas empresas iria actuar «publicamente» como líder de preços, para conseguir estabelecer o novo preço no mercado [...]*.

- (67) Os directores de vendas nacionais, que tinham contactos com alguns dos seus parceiros no que se refere à aplicação dos preços, anunciavam os aumentos de preços aos clientes de cada país: [...]*.

Não era prática normal apresentar aos clientes listas de preços por escrito (ver contudo no que se refere à Itália o considerando 77). Aparentemente, os aumentos de preços eram anunciados oralmente, embora por vezes fossem confirmados por carta a pedido do cliente [...]*.

- (68) A UCAR e a SGL aplicavam invariavelmente aos seus clientes os níveis de preços da lista acordada. Nalguns casos, eram concedidos descontos confidenciais que não eram apresentados na factura nem referidos por escrito.

Segundo a UCAR, os aumentos de preços aplicados aos clientes «estagnaram» na generalidade após 1992, contrariamente ao que aconteceu no período 1987-1991, antes da criação do cartel [...]*.

- (69) Muitas vezes, os aumentos de preços eram «faseados» e entravam em vigor em datas diferentes para os diversos países ou grupos de países. Nos países em que o produto era facturado em marcos alemães, o preço seria aumentado no mesmo momento que na Alemanha. Os aumentos na França, Bélgica e Luxemburgo ocorriam normalmente numa data diferente e faziam com que, durante algum tempo, os preços fossem equivalentes em toda a Europa (até o processo ser novamente iniciado e os preços subirem em primeiro lugar na zona do marco alemão). Por vezes, um aumento de preços planeado podia ser adiado. Assim, no início de 1997, a UCAR propôs um aumento de preços na Europa para entrar em vigor em 1 de Julho de 1997. Tinha já ocorrido um aumento em 1 de Janeiro desse ano e a SGL não se mostrou «entusiasta» mas concordou contudo em apoiar a UCAR se aplicasse este aumento. Todavia, neste caso, o aumento não foi aplicado: [...]*.

Logo que o aumento de preços anunciado pelos líderes de mercado era aceite pelos clientes, os produtores de menores dimensões «seguiram» os principais produtores e aplicavam os novos preços [...]*.

1.4.5.4. *Aumentos de preços 1992-1997*

- (70) No início do cartel (Maio de 1992), o preço «europeu» dos eléctrodos de grafite foi fixado em 3 600 DEM/tonelada (os mercados que utilizavam o marco alemão eram a Alemanha, os países escandinavos, os Países Baixos, a Grécia, Portugal e a Suíça).

O preço em marcos alemães subiu através de uma série de aumentos «faseados» (podem ser identificados cerca de nove) até atingir 5 400 DEM em 1 de Julho de 1996, ou seja, um aumento de 50 % em cinco anos (ver apêndice 14).

Em 1997, tendo em conta a investigação do cartel a realizar proximamente, o aumento de preços planeado para 1 de Julho de 1997 foi adiado para 1998. Durante 1997/1998, os preços estagnaram, alegadamente, a um nível de 5 500 DEM/tonelada. Em 1 de Janeiro de 1998 o preço elevava-se a 5 600 DEM/tonelada.

1.4.5.5. *Partilha do mercado*

- (71) As quotas de mercado atribuídas aos diferentes produtores tinham sido acordadas em Zurique em Maio de 1992 [...]*.

Não existe qualquer registo contemporâneo das quotas efectivas acordadas nesta reunião.

Contudo, um documento interno da SGL de Novembro de 1996, que apresenta a sua estratégia até 2000 (apêndice 18) é elucidativo:

«Quotas de mercado/concorrência

As quotas de mercado manter-se-ão estáveis com 25 % para a SGL, 31 % para a UCAR e 24 % para os japoneses»,

recomendando posteriormente:

«Manter o equilíbrio com quotas de mercado estáveis para a SGL (25 %), UCAR (31 %) e japoneses (24 %).»

[Refere-se às quotas de mercado mundiais].

No que se refere à Europa Ocidental, as quotas de mercado previstas para 1996 para cada um dos produtores eram as seguintes: SGL 40 %, UCAR 31 %, C/G 8 %, japoneses 3 % e os «outros» (ou seja, Conradty e VAW Carbon) 13 % (apêndice 19). Na ausência de outros elementos de prova e uma vez que não foram contestados pelas partes nas suas respostas escritas à comunicação de objecções, pode considerar-se que estes dados correspondem às quotas acordadas.

- (72) Nas reuniões «de trabalho» subsequentes, os participantes analisaram as suas vendas nos diferentes mercados e trocaram informações a fim de controlar a observância das quotas atribuídas.

Segundo a UCAR, todos os participantes apresentaram nas reuniões informações sobre os seus volumes de vendas que eram posteriormente coligidas e organizadas em três colunas: SGL, UCAR e os quatro produtores japoneses em conjunto. Eram apresentados totais por região, repartidos por país dentro de cada região [...]*. Tal foi confirmado pela Tokai que afirma que estas «previsões da procura» revelavam também as estimativas a curto prazo (resposta da Tokai à comunicação de objecções, p. 8).

Com o objectivo de formalizar a troca de informações relativas aos volumes e para tornar a recolha de dados mais eficiente, a SGL propôs na reunião de «chefes» de Tóquio realizada em Fevereiro de 1995, a adopção de um «Sistema Central de Controlo» (CMS — Central Monitoring System). A Tokai foi designada pelo cartel para recolher os dados dos produtores japoneses, da UCAR e da SGL. O apêndice 20 constitui um exemplo deste tipo de relatório. Com o título «Relatório/Previsões 1995/1996 do CMS», principia com uma análise geral do mercado mundial e das posições a nível regional da SGL, da UCAR e dos japoneses; os três «ramos» do sector mundial estão ligados a um triângulo, em que deverá ser mantido o equilíbrio das quotas de mercado:

«Nestes quatro anos, o equilíbrio das quotas de mercado neste triângulo parece tender para a Pinot ...» [ou seja, a UCAR].

«Existem indícios de uma distorção cada vez maior no equilíbrio das quotas de mercado no triângulo, que poderá suscitar reacções destrutivas por parte dos vencidos. Embora não seja fácil determinar qual é o justo equilíbrio, temos de ser muito cuidadosos acerca do equilíbrio uma vez que estamos agora mais ou menos a gozar os frutos da cooperação ...».

«Os próximos anos até 2000 serão extremamente importantes e propícios para promover uma nova forma de simbiose em que podemos todos garantir lucros razoáveis, enquanto por outro lado, sob um outro ponto

de vista, ao libertar de forma desordenada o poder acumulado e reservado devido à cooperação, estes anos poderão ser anos de destruição daquilo que criámos até agora».

São anexados quatro mapas (falta um quinto mapa, «Análise do volume de vendas e das quotas de mercado»).

- (73) Para efeitos do presente processo, os quadros relevantes são «Análise mundial do volume de vendas e da procura até ao final de Agosto de 1995» e «Previsão mundial dos volumes de vendas e da procura em 1996, efectuada no final de 1995». No que se refere à região da Europa Ocidental, são apresentados todos os países produtores siderúrgicos incluindo a Noruega: o Benelux é tratado como uma entidade única e a Irlanda parece incluída no Reino Unido. O total é repartido, relativamente a cada país, pelos títulos «Japão», «SGL», «UCAR», «VAW Carbon» e «Outros» (uma vez que as informações recolhidas pela UCAR foram organizadas em apenas três colunas, parece que os dados da VAW Carbon não foram tomados em conta.)

Enquanto o texto do próprio relatório emprega os nomes de código «BMW», «Cold», «Pinot» e «Wave», nos quadros anexos não são utilizadas quaisquer dissimulações.

Embora falte o quadro «Análise do volume de vendas e das quotas de mercado» (em que se baseia a «Análise geral» relativa ao mercado mundial), parece que teria abrangido cada um dos anos compreendidos entre 1993 e 1996 e que, presumivelmente, seguiu um esquema semelhante ao apresentado no quadro designado «Análise de mercado do Extremo Oriente em finais de Agosto de 1995» com uma quota de mercado «indicativa» para cada um dos produtores e «ajustamentos» das vendas efectivas por forma a observar a quota.

As quotas de mercado previstas para 1995 a nível mundial aproximam-se das «quotas de mercado estáveis» referidas pela SGL nos seus documentos de estratégia (ver considerando 71): UCAR 32,1 % (contra 31 %); SGL 25,7 % (25 %) e os japoneses 23,5 % (24 %).

Na Europa Ocidental, a previsão para 1995 é a seguinte: SGL 41 %, UCAR 32,7 %, VAW Carbon 6,6 % e os japoneses 3,2 %.

A Tokai nega que tenha sido debatida especificamente com os produtores japoneses uma repartição pormenorizada dos volumes ou das quotas de mercado para o mercado europeu (resposta da Tokai à comunicação de objecções, p. 9 e 13). Mesmo que tal tenha acontecido, deve referir-se que a Tokai (como todos os outros produtores japoneses) recebeu dados numéricos relevantes relativos ao mercado europeu e não levantou objecções.

A SGL alega que o Sistema Central de Controlo nunca foi concretizado (resposta da SGL à comunicação de objecções, p. 12). Contudo, esta afirmação contradiz a redacção explícita dos elementos de prova documentais do apêndice 20. A alegação da SGL é também contrariada pelas declarações dos outros produtores (resposta da Tokai à comunicação de objecções, p. 10; [...]*). Segundo a UCAR, nas últimas reuniões do grupo, em Hong-Kong em Novembro de 1997 e em Banguetocque em Fevereiro de 1999, foram ainda trocadas informações relativas ao volume [...]* (ver considerandos 91 e 92).

1.4.5.6. *Reuniões e contactos locais*

i) *Aspectos gerais*

- (74) Durante o período de funcionamento do cartel, realizaram-se também contactos e reuniões frequentes entre os participantes a nível dos países individuais, com o objectivo de aplicar e controlar os preços acordados a nível superior nas reuniões de trabalho.

Uma vez que as pessoas em causa recebiam instruções no sentido de tomarem precauções a fim de ocultarem ou dissimularem os seus contactos com os concorrentes, os elementos de prova directos são escassos: contudo, a estrutura geral do comportamento colusivo surge claramente na [...]* e na [...]*.

Estes contactos e reuniões abrangeram a Alemanha, a França, a Itália, a Espanha e o Reino Unido.

ii) *Alemanha*

- (75) A SGL é o principal produtor local e claramente o líder de mercado na Alemanha, mas este país é também um dos mais importantes mercados da UCAR. Segundo a UCAR, os clientes de eléctrodos de grafite realizam normalmente, duas vezes por ano, prospecções de mercado no que se refere aos preços e, regra geral, é no Outono que solicitam aos produtores propostas de preços para o ano seguinte. A SGL comunicou o nível e calendário das suas propostas de aumentos de preços à UCAR, que aplicou os mesmos preços de base (embora alegue ter frequentemente concedido descontos). Registavam-se normalmente dois aumentos de preços por ano.

Ocasionalmente, realizaram-se reuniões a nível «local». Embora a SGL alegue que estes contactos eram esporádicos, normalmente não planeados e que ocorriam «por acaso» por ocasião das reuniões da associação do sector [...]*; resposta da SGL à comunicação de objecções, p. 12), o relato da UCAR indica que se passava algo de menos espontâneo: representantes das duas empresas reuniam-se ocasionalmente, debatiam preços e trocavam informações resumidas sobre as respectivas vendas na Alemanha (a UCAR refere que normalmente subavaliava a suas vendas em 15 %). Por vezes, era também debatida a situação de clientes específicos [...]*.

Estas reuniões, que se desenrolavam em restaurantes ou bares e durante o «Eisenhüttag» anual em Dusseldórfia, contavam também por vezes com a presença de um representante da VAW Carbon [...]*; por seu turno, a VAW Carbon admite agora que participou em reuniões relativas a mercados nacionais europeus específicos (declaração, p. 3). A SGL indicou, sem especificar, que se realizaram também contactos esporádicos com a Conradty até 1997 [...]*, mas não existem quaisquer elementos de prova independentes que venham corroborar esta afirmação.

iii) França

- (76) Por volta do final de 1994/início de 1995, os [...]* da UCAR France contactaram os seus parceiros da SGL, para verificarem os preços propostos aos clientes.

Estes contactos assumiram a forma de conversas telefónicas (aproximadamente de dois em dois meses) e reuniões (cerca de quatro vezes por ano).

A UCAR é o produtor «líder» em França (ver considerando 62) e, assim, fixou os preços no mercado. Por ocasião de um aumento concertado de preços, o representante da UCAR confirmava com a SGL se esta empresa estava a aplicar os mesmos preços.

Segundo a UCAR, os contactos telefónicos eram efectuados a partir de uma cabina telefónica pública [...]*.

iv) Itália

- (77) Não existe grande divergência entre a UCAR e a SGL quanto ao momento em que foram fixadas as «regras de base» da colusão no mercado italiano, embora cada uma das empresas atribua a iniciativa à outra.

Em 27 de Outubro de 1992, os [...]* da SGL e da UCAR reuniram-se em Milão, juntamente com outros empregados da empresa [...]*.

A partir dessa altura, os representantes da UCAR e da SGL mantiveram-se em contacto para debater as modalidades de aplicação dos preços acordados no mercado italiano. Realizaram-se reuniões regulares, por vezes com frequência mensal, entre os directores de *marketing*; as reuniões tinham lugar nos escritórios da SGL ou em restaurantes em Milão. Os directores-gerais da UCAR e das filiais italianas da SGL reuniram-se também periodicamente. O objectivo das reuniões consistia em coordenar as medidas de aplicação dos aumentos de preços, bem como em analisar a evolução do mercado e em garantir que as quotas de mercado acordadas eram respeitadas e que não se verificavam reduções de preços. Subsequentemente, os clientes eram informados dos futuros aumentos de preços através de cartas individuais. Em finais de Novembro, eram enviadas listas de preços aos clientes, apresentando os preços que entrariam em vigor em 1 de Janeiro [...]*.

- (78) A C/G forneceu à Comissão documentos provenientes do seu agente de vendas italiano relativos a uma reunião entre «os nossos bem conhecidos concorrentes», ou seja, os quatro produtores/fornecedores que desenvolviam actividades no mercado italiano: apêndices 21 e 22.

Segundo o agente de vendas da C/G (apêndice 22):

«A reunião anunciada realizou-se na sexta-feira, dia 12 de Novembro (1993). Conseguiram-se os seguintes acordos e decisões:

- no dia 22 de Novembro vão enviar aos seus clientes uma carta anexando a nova lista oficial de preços para 1994 bem como as suas condições de venda,
- preço oficial da lista oficial: 5 000 liras italianas/kg,
- preço líquido que irão propor: 4 350 liras italianas/kg.»

Segundo a C/G (resposta nos termos do artigo 11.º, p. 7), os «concorrentes» eram provavelmente a SGL, a UCAR, a SDK e a Cova. Uma vez que a Cova deixou de desenvolver actividades a partir de 1991, a C/G está provavelmente a referir-se à VAW Carbon e à Conradty. Não existem qualquer outros elementos de prova da participação da SDK em reuniões locais relativas à Itália.

A SGL afirmou igualmente (declaração, p. 21) que se realizaram reuniões sobre o mercado italiano com a UCAR, Conradty, VAW Carbon e (no início do cartel) Pechiney: estas reuniões realizaram-se uma ou duas vezes por ano num restaurante em Milão e destinavam-se a determinar a política de preços e a analisar a evolução do mercado.

v) **Espanha**

- (79) Os directores-gerais e os directores de vendas das operações espanholas da UCAR e da SGL mantiveram também um contacto regular (e clandestino) durante o período relevante [...]*. Após os preços do cartel para o mercado espanhol terem sido fixados a nível europeu, os directores de vendas para Espanha foram informados e estabeleceram contactos telefónicos (utilizando nomes fictícios) a fim de decidir sobre os aspectos práticos: quem «anunciaria» em primeiro lugar e em que data o aumento de preços entraria em vigor. Normalmente, os aumentos de preços estavam agendados para entrar em vigor em 1 de Fevereiro, sendo necessário um aviso de cerca de quatro meses. Por conseguinte, estes contactos eram normalmente realizados no último trimestre do ano.

Para além das chamadas telefónicas, foram por vezes organizadas reuniões para debater o mercado espanhol, possivelmente uma vez por ano. As reuniões entre os directores de vendas foram também confirmadas pela SGL [...]*.

Para além das reuniões bilaterais (UCAR-SGL), ocorreram contactos ocasionais entre a SGL e os dois outros produtores alemães que forneciam o mercado espanhol. Um representante da VAW telefonava normalmente para a SGL duas vezes por ano para saber quando a SGL tencionava anunciar o aumento de preços e qual seria o montante [...]*.

vi) **Reino Unido**

- (80) O representantes de *marketing* da UCAR e da SGL no Reino Unido estabeleceram periodicamente contactos telefónicos, entre 1995 e até meados de 1997, para confirmarem os preços aplicados a clientes específicos (que, segundo suspeitavam, forneciam deliberadamente informações incorrectas aos seus fornecedores para fazer descer os preços).

Estes telefonemas eram efectuados a partir de cabinas telefónicas. Pelo menos em duas ocasiões em 1996/1997 realizaram-se reuniões breves num hotel ao longo da auto-estrada M1, perto de Derby [...]*.

1.4.5.7. **Participação no cartel da C/G e da VAW Carbon**i) **C/G**

- (81) A C/G, enquanto produtor norte-americano que vende na Comunidade através de agentes, tem tradicionalmente ocupado a posição de «seguidor de preços»: a sua política consistia em fixar os seus preços ligeiramente abaixo dos dois principais fornecedores do mercado europeu, a fim de reflectir a inexistência de serviço pós-venda e o seu estatuto de segundo ou terceiro fornecedor para a maioria dos clientes.

A C/G não participou nas reuniões de «chefes» nem nas reuniões «de trabalho» do cartel. Contudo, admite ter tomado conhecimento da existência de contactos entre concorrentes no que se refere ao sector dos eléctrodos de grafite [...]*. Admite além disso que participou em reuniões bilaterais e em contactos telefónicos com concorrentes sobre preços e mercados, principalmente com a SGL, mas também com a UCAR, com as empresas japonesas e com a VAW Carbon [...]*. Os contactos tiveram início nos finais de 1991 ou perto dessa data, quando o [...]* da SGL tomou a iniciativa de se encontrar com o então administrador principal da C/G em Nova Iorque. Segundo a C/G, debateram nomeadamente a rentabilidade e a política de preços no sector, mas não aspectos específicos [...]*.

A primeira reunião em que se debateram as condições do sector e os preços realizou-se (segundo a C/G) em Janeiro de 1993. Após um almoço no Hotel Park Lane, o [...]* da SGL entregou ao [...]* da C/G uma lista de preços (agora perdida ou destruída) com países, colunas e datas, informando-o de que se tratava dos preços-objectivo da SGL (resposta da C/G nos termos do artigo 11.º, p. 9; [...]*). De notar, contudo, que já em meados de 1992 os registos internos da C/G sugerem que esta empresa tinha conhecimento de acordos no sentido de repartir o mercado (ver considerando 85).

A C/G admite que se reuniu noutras ocasiões e que manteve outros contactos telefónicos com a SGL no que se refere aos volumes e aos preços (resposta da C/G nos termos do artigo 11.º, p. 8 e 9).

Em 12 de Setembro de 1995, um dirigente da C/G reuniu-se com o [...]* da SGL (apêndice 23). O tema dessa reunião não consta de nenhum registo, mas a C/G tinha já sido informada através da VAW Carbon do aumento de preço planeado para 1 de Janeiro de 1996 e tinha recebido posteriormente, pela mesma fonte, a lista de preços da SGL (ver considerando 64).

- (82) Nas suas declarações, a C/G manteve-se vaga no que se refere aos seus contactos com os concorrentes. Pode contudo considerar-se que os seguintes registos de contactos com a SGL relativos a 1996 são típicos dos assuntos tratados durante todo o período.

No Verão de 1996, o [...]* da SGL, numa conversa telefónica para o então presidente e administrador principal da C/G, forneceu-lhe os preços correntes e os preços-objectivo que este último anotou. Tinham já sido realizados diversos contactos telefónicos sobre o mesmo assunto [...]*.

Embora a SGL o tente negar (resposta da SGL à comunicação de objecções, p. 13), é evidente, a partir do registo que a C/G efectuou desta conversa (apêndice 17), que a SGL estava a pressionar a C/G para restringir as suas vendas na Europa. Uma nota no final da página diz o seguinte:

«(1) não estamos dispostos a aceitar mais contactos, manter os volumes sob controlo (2) mostrar moderação (3) consumo europeu de grafite 24 000 toneladas (4) a SGL está a receber todos os contactos (5) [...] (6) [...] (7) [...]».

(Segundo a C/G, os n.ºs 5 e 7 eram importantes clientes que poderiam ser alvo de retaliações se não cumprissem os desejos da SGL: resposta da C/G nos termos do artigo 11.º, de 22 de Julho de 1999, p. 4).

O [...] da SGL, que tinha aparentemente, em diversas ocasiões, acusado a C/G de realizar um volume de vendas demasiado elevado na Europa [...], enviou subsequentemente um fax ao administrador principal da C/G em 25 de Setembro de 1996 (apêndice 24), em que enumerava a sua estimativa das vendas da C/G nos diversos países e regiões do mundo entre 1993 e 1996. Em resposta a este fax, o administrador principal da C/G anotou as vendas efectivas da C/G ao lado das estimativas feitas pela SGL e voltou a enviá-las por fax ao seu [...] (resposta da C/G nos termos do artigo 11.º, de 22 de Julho de 1999, p. 2).

Numa reunião posterior entre representantes da SGL e da C/G no aeroporto de Francoforte, em 19 de Novembro de 1996 ou perto dessa data, o director-geral da C/G para a unidade de eléctrodos insistiu que as estimativas da SGL relativas às vendas da C/G, apresentadas no fax de 25 de Setembro eram incorrectas [...]. Para além das reuniões e conversas com a SGL, a C/G admite agora que estabeleceu contactos periódicos com a UCAR e com os produtores japoneses [...]. Embora possam ter sido fragmentados ou esporádicos (é assim que a C/G os descreve) estes contactos proporcionaram aos seus dirigentes uma imagem clara das expectativas dos outros produtores relativamente à C/G.

A SGL tenta minimizar estes contactos com a C/G, afirmando que eram necessários devido ao facto de a C/G pretender vender coque acicular à SGL (resposta da SGL à comunicação de objecções, p. 13). Contudo, esta afirmação foi contrariada pela C/G, na sua declaração [...] e na sua resposta nos termos do artigo 11.º de 22 de Julho de 1999, e pelos documentos acima referidos. Estes documentos revelam claramente que a SGL forneceu voluntariamente informações no que se refere aos preços-objectivo dos eléctrodos de grafite e às datas da sua aplicação e que se queixou acerca do volume de vendas da C/G em determinados mercados europeus.

(83) Por seu turno, a C/G argumenta [...] que «não utilizou nenhuma das informações que lhe foram fornecidas pelo [...] da SGL quando fixou os seus preços. A C/G fixou os seus preços nos mercados de exportação com base em diversos factores, incluindo as informações que os clientes forneceram aos agentes da C/G no que se refere aos preços a que adquiriam os eléctrodos de grafite. A C/G não tomaria quaisquer decisões no que se refere aos preços sem obter informações dos clientes relevantes. Os preços da C/G baseavam-se nessas informações, e não nas informações que lhe teriam sido fornecidas pelo [...] da SGL acerca das perspectivas futuras».

(84) Contudo, a Comissão considera que esta explicação não é ingénua: a C/G foi informada antecipadamente dos aumentos de preços e dos preços-objectivo decididos pela UCAR e pela SGL nos mercados europeus e garantiu que não prejudicou ou perturbou os seus planos. Sabia bem que os preços pagos pelos clientes e os preços-objectivo que a SGL lhe tinha comunicado eram os mesmos. O facto de comunicar os preços-objectivo antecipadamente à C/G, proporcionou aos líderes do cartel a certeza de que os seus preços seriam seguidos pela C/G, que (tal como os elementos de prova seguintes demonstram) adaptava de qualquer forma o seu comportamento aos desejos do cartel e, em especial, da SGL.

(85) A C/G alega ainda que a afirmação da Comissão na comunicação de objecções, segundo a qual alguns dirigentes teriam conhecimento da existência do cartel não é apoiada por quaisquer factos (resposta da C/G à comunicação de objecções, p. 2).

Neste contexto, a Comissão realça que já em 22 de Julho de 1992 — dois meses após a reunião de «chefes» em Londres — o relatório semanal do presidente afirmava o seguinte (apêndice 25):

«Reservámos efectivamente a “nossa quota” na Alemanha para o segundo semestre. Tudo a 4 000 DEM/tonelada métrica».

A referência da C/G à «nossa quota» indica claramente que existia já um acordo no sentido de as suas vendas serem restringidas nesse mercado específico. É evidente que a VAW parece ter considerado (apêndice 26) que a C/G tinha acordado em limitar as suas vendas na Alemanha. Apesar de a C/G afirmar ignorar por que

razão a VAW Carbon teria ficado com esta ideia (resposta nos termos do artigo 11.º, p. 7), um acordo deste tipo seria inteiramente compatível com o facto de a SGL insistir repetidamente que a C/G tinha vendido «demasiado» na Europa.

Os empregados da C/G sabiam também que existia um «compromisso não escrito» entre os produtores mundiais de grafite no sentido de não aumentarem a sua capacidade, tal como decidido em Londres em Maio de 1992 (apêndice 27).

Com efeito, os seus agentes em Bruxelas fizeram mesmo referência abertamente ao facto de um cliente importante em França ter optado pela C/G em vez da SGL: «Beneficiámos das medidas contra um dos grandes — a SGL. Eles [ou seja, o cliente em questão] pretendem desestabilizar o cartel ao molestar um dos seus elementos.» (apêndice 28).

- (86) A política da C/G face ao cartel é resumida numa carta enviada por fax em 11 de Novembro de 1993 aos seus agentes na Alemanha. Explicando por que razão os agentes tinham de retirar imediatamente uma oferta de um desconto de 100 DEM a clientes escandinavos (que são facturados em DEM), um director da C/G escreve:

«Deixe-me tentar explicar por que é que assumimos esta posição. Tal como já referi, somos um produtor de eléctrodos que ocupa um distante quarto lugar a nível mundial. Com a UCAR, a SGL e os japoneses como um grupo a controlarem mais de 80 % da produção mundial, não estamos em posição de fazer seja o que for para perturbar a sua vontade e capacidade de aumentar os preços mundiais».

(apêndice 29)

A C/G alega que os últimos contactos com a SGL se realizaram em Novembro de 1996 [...]*. Não existem quaisquer informações que indiquem o contrário (ver também considerando 115).

ii) Vaw

- (87) Na sua resposta inicial ao pedido de informações da Comissão de 31 de Março de 1999, a VAW Carbon

admitiu que tinha estado presente em reuniões «informais» com representantes da SGL, UCAR e dos quatro produtores japoneses. Segundo a VAW Carbon, as reuniões em que participou realizaram-se normalmente na Suíça e apenas uma ou duas vezes por ano. Contudo, não apresentou qualquer documentação relevante e alegou não estar em condições de fornecer quaisquer outros dados relativos a datas, locais ou participantes em reuniões específicas (com efeito, tal com os restantes participantes, o representante da VAW Carbon diligenciou no sentido de ocultar a sua participação nas reuniões, não apresentando, deliberadamente, pedidos de reembolso de despesas de viagem).

Por carta de 12 de Julho de 1999, contudo, a VAW Carbon admitiu a sua participação, durante o período compreendido entre 1 de Janeiro de 1992 e final de 1996, em reuniões regulares que tratavam, nomeadamente, do planeamento e criação de um cartel dirigido pela SGL e pela UCAR, no qual eram fixadas as quotas de volume e os preços dos eléctrodos de grafite [...]*.

Segundo a VAW Carbon, a sua posição enquanto «seguidor» de preços era bem conhecida dos dois principais produtores e a sua participação nas reuniões não teria sido sequer necessária para o êxito do cartel. Enquanto a SGL alega que «apenas informou» a VAW Carbon quanto às datas e locais das reuniões (resposta da SGL à comunicação de objecções, p. 13), a VAW Carbon afirma que a SGL insistiu para que participasse nas reuniões regulares [...]*.

- (88) A VAW Carbon participou na primeira reunião «de trabalho» realizada em Zurique em 25 de Maio de 1992, na qual os diversos mercados foram distribuídos entre os participantes, tendo sido elaborada uma lista de preços.

Até ao final de 1996, o director-geral da VAW Carbon participou em sessões multilaterais («de trabalho») realizadas na Europa [...]*. Subsequentemente, a empresa deixou de ser convidada (não explica a razão).

A VAW Carbon admite igualmente que participou em diversas reuniões separadas do grupo europeu, uma ou duas vezes por ano, bem como em reuniões para debater mercados nacionais específicos.

A VAW Carbon actuou também como intermediária entre o cartel e a C/G através dos seus agentes de vendas alemães: ver apêndices 9 e 30 (é provável que o director-geral da VAW Carbon tenha recebido a listagem de preços da SGL).

A participação da VAW Carbon no controlo dos volumes de vendas (o mecanismo CMS) é demonstrada no apêndice 20.

A VAW Carbon alega que deixou de participar em reuniões «informais» com os concorrentes perto do final de 1996. Não existe qualquer informação proveniente de outros membros do cartel que indique o contrário (ver considerando 115).

1.4.5.8. *Continuação das reuniões do cartel após as investigações*

- (89) As investigações simultâneas efectuadas pela Comissão e pelas autoridades anti-monopólio dos Estados Unidos em Junho de 1997 não puseram imediatamente termo ao cartel.
- (90) A SDK afirma que na reunião «de trabalho» de Tóquio de Abril de 1997 tinha já anunciado a sua intenção de deixar de participar nas reuniões ([...]*. Com efeito, no final de 1996, alguns clientes dos Estados Unidos tinham resistido fortemente a um anúncio de aumento dos preços de 9 % que deveria entrar em vigor no início de 1997, tendo mesmo afirmado publicamente que tinham apresentado uma queixa ao *Department of Justice*. Através de algumas das declarações, conclui-se que alguns meses antes de a Comissão efectuar as suas visitas tinha já sido prevista a possibilidade de uma investigação.
- (91) Imediatamente após as inspecções da Comissão de 5 de Junho de 1997 — acerca das quais a SGL tinha avisado os restantes produtores — a SGL e a UCAR discutiram os resultados da investigação. A SGL assegurou à UCAR que não tinham sido encontrados quaisquer documentos incriminatórios: [...]*.

Em meados de Julho de 1997, foi realizada uma reunião na Malásia em que participaram representantes da SGL, da Nippon, da Tokai e da SEC; a SDK e a UCAR recusaram-se a participar e a reunião realizou-se apesar da sua ausência. Não estão disponíveis quaisquer dados pormenorizados acerca das discussões e acordos [...]*.

Em Novembro de 1997, realizou-se outra reunião em Hong-Kong que durou um dia e meio. Participaram a SGL, a UCAR, a Tokai, a SEC e a Nippon. Debateram o estado de avanço do processo da Comissão e analisaram os gráficos de volumes do Sistema Central de Controlo para cada região e mercado. ([...]* ver também resposta da SGL à comunicação de objecções, p. 13).

- (92) A última reunião tripartida que se conhece realizou-se em Banguécoque em 13 de Fevereiro de 1998 [...]*. Os participantes eram representantes da SGL e da UCAR e, do lado japonês, da Tokai, da SEC e da Nippon. Os gráficos do Sistema Central de Controlo foram novamente actualizados, de acordo com a prática normal. A SGL e a UCAR informaram as empresas japonesas dos preços europeus então aplicados.

Fora das reuniões «de trabalho» com os japoneses, os directores de vendas para a Europa da UCAR e da SGL

mantinham um contacto regular, por forma a coordenar os seus preços nos mercados europeus.

Aparentemente, a UCAR não tinha aplicado o aumento de preços na Europa em 1 de Julho de 1997, tal como planeado. O aumento foi adiado para 1 de Janeiro de 1998. Os contactos telefónicos e as reuniões diziam nomeadamente respeito a esta questão.

- (93) Para além dos contactos frequentes sobre os preços entre os [...]* para a Europa, o [...]* da UCAR e da SGL tiveram também conversas regulares (incluindo uma em que foi utilizado um telefone portátil registado na Suíça).

Estes contactos bilaterais prosseguiram até, pelo menos, Março de 1998 [...]*.

Enquanto a SGL, na sua resposta à comunicação de objecções (p. 13), nega ter dado este tipo de conselho, tanto a SDK [...]* como a SEC (resposta à comunicação de objecções, p. 12) confirmam que os dirigentes principais da SGL teriam dado instruções aos produtores japoneses para não cooperarem nas investigações da Comissão e para não responderem aos pedidos de informação ao abrigo do artigo 11.º Uma vez que a SGL tinha avisado diversos outros membros do cartel das inspecções que se iriam realizar proximamente (ver considerando 27), e uma vez que, para além da SDK, nenhum dos produtores japoneses cooperou inicialmente com a Comissão e que as suas respostas aos pedidos da Comissão nos termos do artigo 11.º foram muito vagas, a Comissão considera estas declarações credíveis.

A UCAR afirma [...]* que o [...]* da SGL continuou a telefonar ao director de vendas da UCAR, mesmo depois de este último ter sido demitido pela empresa. Realizaram-se diversos contactos entre Abril de 1998 e Outubro de 1998.

2. APRECIÇÃO JURÍDICA

2.1. O TRATADO CE E O ACORDO EEE

2.1.1. RELAÇÕES ENTRE O TRATADO CE E O ACORDO EEE

- (94) Os acordos descritos foram aplicados em todos os países produtores siderúrgicos do EEE, ou seja, os actuais Estados-Membros e também a Noruega (a Islândia e o Liechtenstein não produzem aço). Os acordos em questão foram alargados à Áustria, Suécia e Finlândia antes da sua adesão à Comunidade em 1 de Janeiro de 1995.

O Acordo EEE, que contém disposições sobre a concorrência análogas às do Tratado, entrou em vigor em 1 de Janeiro de 1994. Desta forma, a presente decisão inclui a aplicação, dessas disposições (principalmente o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE) aos acordos contestados a partir dessa data.

Na medida em que tais acordos afectaram a concorrência e o comércio entre Estados-Membros, aplica-se o artigo 81.º do Tratado; o funcionamento do cartel na Noruega e os seus efeitos sobre o comércio entre a Comunidade e os Estados da EFTA que eram ou são parte do EEE (Estados EFTA/EEE), bem como entre os próprios Estados EFTA/EEE, são abrangidos pelo artigo 53.º do Acordo EEE.

2.1.2. COMPETÊNCIA

- (95) Nos termos do n.º 1, alínea c), e do n.º 3 do artigo 56.º do Acordo EEE, a Comissão tem competências no presente caso para aplicar tanto o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado como o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE, uma vez que o cartel produziu um efeito significativo no comércio entre Estados-Membros e na concorrência na Comunidade.

2.2. APLICAÇÃO DO ARTIGO 81.º DO TRATADO E DO ARTIGO 53.º DO ACORDO EEE

2.2.1. N.º 1 DO ARTIGO 81.º DO TRATADO E N.º 1 DO ARTIGO 53.º DO ACORDO EEE

- (96) O n.º 1 do artigo 81.º do Tratado proíbe, como incompatíveis com o mercado comum, todos os acordos entre empresas, todas as decisões de associações de empresas e todas as práticas concertadas que sejam susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados-Membros e que tenham por objectivo ou efeito impedir, restringir ou falsear a concorrência no mercado comum, designadamente os que fixem de forma directa ou indirecta os preços de compra ou de venda ou quaisquer outras condições de transacção, os que limitem ou controlem a produção e os mercados ou os que repartam os mercados ou as fontes de abastecimento.
- (97) O n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE (que utiliza como modelo o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado) inclui uma proibição idêntica relativamente aos acordos, etc., mas substitui as condições: a) afectar o comércio «entre Estados-Membros» por «entre as partes contratantes», e b) impedir, restringir ou falsear a concorrência no mercado comum por «no território abrangido pelo ... Acordo (EEE)».

2.2.2. ACORDOS E PRÁTICAS CONCERTADAS

- (98) O n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE proíbem os acordos, decisões de associações e práticas concertadas.

Considera-se que existe um *acordo* quando as partes aderem a um plano comum que limita ou que seja susceptível de limitar o seu comportamento comercial individual ao determinar as linhas da sua acção ou abstenção de acção no mercado. Não é necessário que seja realizado por escrito; não são necessárias quaisquer formalidades, nem quaisquer sanções contratuais ou medidas de aplicação. O acordo pode estar explícito ou implícito no comportamento das partes.

No seu acórdão nos processos apensos T-305/94, etc. *Limburgse Vinyl Maatschappij NV e outros/Comissão (PVC II)*, Col. 1999, p. II-931, o Tribunal de Primeira Instância afirmou (no ponto 715) que «segundo jurisprudência constante, para que haja acordo, na acepção do [n.º 1 do artigo 81.º CE] do Tratado, basta que as empresas em causa tenham manifestado a sua vontade comum de se comportar no mercado de um modo determinado».

- (99) O n.º 1 do artigo 81.º do Tratado⁽¹³⁾ estabelece uma distinção entre «práticas concertadas» e «acordos entre empresas» e «decisões de associações de empresas». O objectivo desta distinção consiste em que faça parte da proibição estabelecida nesse artigo uma forma de coordenação entre empresas que, sem ter sido levada ao ponto da realização de um acordo propriamente dito, substitui ciente os riscos de concorrência por uma cooperação prática entre elas (processo 48/69, *Imperial Chemical Industries/Comissão*, Col. 1972, p. 619).

Os critérios de coordenação e cooperação estabelecidos pela jurisprudência do Tribunal não exigem de forma alguma a elaboração de um verdadeiro plano e devem ser entendidos à luz da concepção inerente às disposições do Tratado relativas à concorrência, segundo a qual cada operador económico deverá determinar de modo autónomo a política comercial que pretende adoptar no mercado comum. Se é exacto que esta exigência de autonomia não exclui o direito das empresas de se adaptarem inteligentemente ao comportamento conhecido ou previsto dos seus concorrentes, opõe-se todavia rigorosamente a qualquer estabelecimento de contactos

⁽¹³⁾ A jurisprudência do Tribunal de Justiça e do Tribunal de Primeira Instância relativa à interpretação do artigo 81.º do Tratado aplica-se igualmente ao artigo 53.º do Acordo EEE.

directos ou indirectos entre tais operadores, que tenham por objectivo ou efeito quer influenciar o comportamento do mercado de um concorrente actual ou potencial, quer revelar a tal concorrente o comportamento que se decidiu ou se pretende seguir por si próprio no mercado. (processos apensos 40-48/73, Suiker Unie e outros/Comissão, Col. 1975, p. 1663).

- (100) Por conseguinte, nos termos do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado, um comportamento pode ser considerado uma «prática concertada», mesmo quando as partes não subscreveram explicitamente um plano comum definindo o seu comportamento no mercado, desde que adoptem, ciente, mecanismos de colusão que facilitem a coordenação do seu comportamento comercial ou que a eles adiram (ver também acórdão do Tribunal de Primeira Instância no processo T-7/89 Hercules/Comissão, Col. 1991, p. II-1711, ponto 256).

Embora nos termos do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado, o conceito de prática concertada implique não só concertação, mas também um comportamento no mercado que seja consequente com essa concertação e um nexó de causalidade entre os dois elementos, poderá presumir-se, se não existirem provas em contrário, que as empresas que participam na concertação e que estão activas no mercado atendem às informações trocadas com os seus concorrentes para determinar o seu comportamento nesse mercado, principalmente quando a concertação ocorre regularmente durante um longo período (acórdão do Tribunal de Justiça de 8 de Julho de 1999 no processo C-199/92P Hüls/Comissão, Col. 1999, p. I-4287, pontos 158-166).

- (101) Não é necessário, principalmente no caso de uma infracção complexa de longa duração, que a Comissão qualifique o comportamento como integrando exclusivamente uma destas formas de comportamento ilícito. Os conceitos de acordo e de prática concertada são fluidos e podem sobrepor-se. Com efeito, pode não ser possível em termos realistas estabelecer essa distinção, uma vez que uma infracção pode apresentar simultaneamente características de cada forma de comportamento proibido enquanto, se consideradas isoladamente, algumas das suas manifestações poderiam em rigor ser descritas como uma dessas formas e não como a outra. Contudo, para efeitos de análise seria artificial subdividir o que claramente constitui um comportamento comum continuado, com o mesmo objectivo global, em diversas formas separadas de infracção. Desta forma, um cartel pode simultaneamente ser um acordo e uma prática concertada. O artigo 81.º do Tratado não estabelece qualquer categoria específica para uma infracção complexa do tipo da presente — ver mais uma vez acórdão do Tribunal de Primeira Instância no processo T-7/89 Hercules/Comissão, ponto 264.

No seu acórdão PVC II (ver considerando 98), o Tribunal de Primeira Instância afirmou (no ponto 696) que «no âmbito de uma infracção complexa, que implicou vários produtores durante vários anos prosseguindo um objec-

tivo de regulação em comum do mercado, não se pode exigir da Comissão que qualifique precisamente a infracção, para cada empresa ou a cada momento dado, de acordo ou de prática concertada, uma vez que, de qualquer modo, ambas essas formas de infracção são visadas pelo artigo [81.º CE] do Tratado».

- (102) Para efeitos do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado, um «acordo» não implica o mesmo grau de certeza que a necessária para a aplicação de um contrato comercial em direito civil. Além disso, no caso de um cartel complexo de longa duração, o termo «acordo» pode justificadamente aplicar-se não só a qualquer plano global ou às condições expressamente acordadas, mas também à aplicação do que foi acordado com base nos mesmos mecanismos e prosseguindo o mesmo objectivo comum.

- (103) Tal como referiu o Tribunal de Justiça (confirmando o acórdão do Tribunal de Primeira Instância) no âmbito do processo C-49/92P Comissão/Anic Partecipazioni SpA, Col. 1999, p. I-4125, ponto 81, decorre da redacção expressa do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado que um acordo poderá consistir não apenas num acto isolado, mas igualmente numa série de actos ou num comportamento continuado.

Desta forma, um cartel complexo pode ser correctamente considerado como uma única infracção continuada durante o período de tempo em que existiu. O acordo poderá ter variado ocasionalmente, ou os seus mecanismos terem sido adaptados ou reforçados por forma a tomar em consideração a evolução da situação. A validade desta apreciação não pode ser contestada com fundamento no facto de um ou diversos elementos de uma série de actos ou de um comportamento continuado poderem individualmente e por si constituir uma violação do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado.

- (104) Embora um cartel seja uma acção comum, cada participante no acordo pode desempenhar o seu próprio papel específico. Um ou mais participantes poderão exercer um papel dominante enquanto líderes. Poderão ocorrer conflitos e rivalidades internas ou mesmo «batota», mas tal não impedirá todavia que o acordo constitua um acordo/prática concertada para efeitos do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado, quando existe um único objectivo comum e continuado.

O mero facto de cada participante num cartel poder desempenhar um papel adequado às suas circunstâncias específicas não exclui a sua responsabilidade relativamente à infracção no seu conjunto, incluindo os comportamentos postos em prática por outros participantes que tenham o mesmo objectivo ilícito e o mesmo efeito

anticoncorrencial. Uma empresa que toma parte numa acção comum ilícita através de comportamentos que contribuem para a realização do objectivo comum é igualmente responsável, relativamente a todo o período em que participou no plano comum, pelos comportamentos postos em prática por outras empresas no âmbito da mesma infracção. É o que se passa, com efeito, quando se prova que a empresa em questão conhecia os comportamentos ilícitos dos outros participantes ou podia razoavelmente prevê-los e estava disposta a aceitar o risco (acórdão do Tribunal de Justiça proferido no processo Anic, ponto 83).

2.2.3. NATUREZA DA INFRACÇÃO NO PRESENTE CASO

- (105) Existem elementos de prova de que a colusão entre os produtores de eléctrodos de grafite que afectou a Comunidade teve início através de contactos estabelecidos já em 1990 e se desenvolveu durante o final de 1991 e início de 1992.

Não é necessário, para que exista uma infracção ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado, que os participantes tenham acordado previamente um plano comum exaustivo. O conceito de «acordo» estabelecido no n.º 1 do artigo 81.º do Tratado, aplica-se aos acordos incompletos e aos acordos parciais e condicionais no âmbito do processo de negociação que conduz ao acordo definitivo. Além disso, o processo de negociação e de preparação que culmina na adopção de um plano global no sentido de regular o mercado poderá também (em função das circunstâncias) ser qualificado justificadamente como uma prática concertada.

Todavia, para efeitos do presente caso, a Comissão iniciará a sua apreciação pela adopção e aplicação definitiva, por parte dos produtores, do plano comum do cartel.

- (106) Na primeira reunião de «chefes» realizada em Londres em 21 de Maio de 1992, os principais produtores — SGL, UCAR e o «grupo» japonês — chegaram a acordo quanto aos princípios de base através dos quais iriam proceder à cartelização do mercado mundial dos eléctrodos de grafite. Acordaram em fixar preços, em aplicar um mecanismo de aumentos de preços e em repartir os mercados nacionais e as quotas de mercado. Além disso, decidiram não aumentar a capacidade de produção e não transferir tecnologia fora do círculo dos participantes do cartel. Foi criado um mecanismo de controlo e de aplicação (ver pormenores nos considerandos 71 a 73).

Este plano, que todos subscreveram, tal como na realidade o fez a VAW Carbon, foi aplicado durante um período de diversos anos, recorrendo aos mesmos mecanismos e prosseguindo o mesmo objectivo comum de eliminar a concorrência.

A elaboração do plano em reuniões regulares não dá origem a «acordos» distintos, mas constitui a aplicação do mesmo plano global e ilícito.

Dado o projecto e objectivo comuns, que os produtores prosseguiram sistematicamente, de eliminar a concorrência no sector dos eléctrodos de grafite, a Comissão considera que, no que se refere ao mercado do EEE, o comportamento de mercado em questão constitui uma infracção única continuada ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e ao n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE, relativamente à qual cada participante deverá assumir a sua responsabilidade durante o período em que participou no plano comum.

- (107) Embora se possa justificadamente considerar que os acordos entre os produtores apresentam todas as características de um «acordo» completo, alguns elementos factuais da acção ilícita poderiam também ser descritos como uma prática concertada (se tal fosse adequado ou necessário).

A C/G participou acessoriamente no cartel e, com efeito, não assistiu a nenhuma reunião do grupo. Mesmo que tenha sido na periferia, colaborou na prossecução dos objectivos globais do cartel e aderiu voluntariamente a eles. Os seus contactos com o cartel através da SGL e de outros produtores permitiram-lhe, cientemente, adaptar o seu comportamento de mercado, aproximando-o dos outros produtores e permitiram que os outros produtores agissem tendo conhecimento de que a C/G os seguiria e não viria perturbar os seus planos em matéria de preços.

Embora não seja necessário, no que se refere à C/G, qualificar a infracção precisamente (ver acórdão proferido no processo PVC II, ponto 696), pode considerar-se que a sua participação apresenta mais características de uma prática concertada. Neste caso, contudo, a classificação exacta do seu comportamento nos termos do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado é irrelevante: a C/G não pode dissociar-se do plano global em que participou cientemente.

2.2.4. RESTRIÇÃO DA CONCORRÊNCIA

- (108) No presente caso, o complexo de acordos tinha por objectivo e efeito restringir a concorrência na Comunidade e no EEE.

O n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE mencionam expressamente como restritivos da concorrência os acordos e práticas concertadas que

- fixem de forma directa ou indirecta os preços de venda ou quaisquer outras condições de transacção,
- limitem ou controlem a produção, os mercados ou o desenvolvimento técnico,
- repartam os mercados ou as fontes de abastecimento.

(109) São estes os objectivos essenciais dos acordos horizontais analisados no presente caso. Uma vez que o preço é o principal instrumento da concorrência, os diversos acordos e mecanismos colusivos adoptados pelos produtores destinavam-se todos, em última análise, a aumentar os preços em seu benefício e acima do nível que seria determinado pelas condições da livre concorrência. Por definição, a repartição dos mercados e a fixação de preços restringem a concorrência, na acepção tanto do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado como do n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE.

(110) O presente cartel deverá ser considerado na sua globalidade e à luz de todas as circunstâncias, mas os principais aspectos do complexo de acordos e disposições que podem ser classificados como restrições da concorrência são os seguintes:

- fixação de preços,
- repartição de mercados e quotas de mercado,
- exigência de que os produtores não «nacionais» se retirassem de mercados específicos ou neles não concorressem de forma «agressiva»,
- congelamento, restrição, encerramento das capacidades de produção,
- limitação da transferência de tecnologia fora do cartel.

Estes aspectos principais foram aplicados pelos membros do cartel sobretudo através de:

- acordos acerca de aumentos concertados de preços,

- designação do produtor que deveria «liderar» os aumentos de preços em cada mercado nacional,
- circulação de listas de preços-objectivo correntes e futuros por forma a coordenar os aumentos de preços,
- concepção e aplicação de um sistema de controlo e informação para garantir a aplicação dos seus acordos restritivos,
- participação em reuniões regulares e realização de outros contactos por forma a decidir as restrições *supra* e para as aplicar e/ou alterar se necessário.

2.2.5. EFEITO SOBRE O COMÉRCIO ENTRE ESTADOS-MEMBROS E ENTRE AS PARTES CONTRATANTES DO ACORDO EEE

(111) O acordo continuado entre os produtores produziu um efeito apreciável sobre o comércio entre os Estados-Membros e entre as partes contratantes do Acordo EEE.

O n.º 1 do artigo 81.º do Tratado contempla os acordos que poderão prejudicar a realização de um mercado único entre os Estados-Membros, quer através da repartição dos mercados nacionais, quer porque afectam a estrutura da concorrência no mercado comum. Da mesma forma, o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE contempla os acordos que prejudicam a realização de um Espaço Económico Europeu homogéneo.

Tal como demonstrado na secção «Comércio entre Estados» (ver considerando 19) o mercado dos eléctrodos de grafite caracteriza-se por um volume significativo de trocas comerciais entre Estados-Membros. Regista-se também um volume considerável de trocas comerciais entre a Comunidade e a EFTA: a Noruega importa 100 % das suas necessidades, recorrendo principalmente à SGL, UCAR e VAW Carbon e, já antes da adesão da Áustria, da Finlândia e da Suécia, a Áustria importava uma quantidade significativa e os outros dois países todas as suas necessidades de eléctrodos de grafite.

A aplicação do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e do n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE a um cartel não se limita contudo às vendas dos membros que implicam efectivamente uma transferência de bens de um Estado-Membro para outro. Não é também necessário, para que estas disposições se apliquem, demonstrar que o comportamento individual de cada participante, em oposição ao do cartel enquanto um todo, afectava o comércio entre Estados-Membros (ver acórdão do Tribunal de Primeira Instância proferido no processo T-13/89, Imperial Chemical Industries/Comissão, Col. 1992, p. II-1021, ponto 304).

No presente caso, os acordos de cartel abrangeram praticamente todo o comércio deste importante sector industrial na Comunidade e no EEE. O abandono de mercados específicos por parte dos produtores «não nacionais», bem como a existência de mecanismos de fixação de preços e de repartição de quotas devem ter provocado ou foram susceptíveis de provocar um desvio automático da estrutura do comércio relativamente à via que de outra forma teria seguido (ver acórdão do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias nos processos apensos 209 a 215 e 218/78, Van Landewyck e outros/Comissão, Col. 1980, p. 3125, ponto 170).

As actividades do cartel que se relacionavam com vendas em países não pertencentes à Comunidade ou ao EEE não são abrangidas pelo âmbito da presente decisão.

2.2.6. DISPOSIÇÕES DAS REGRAS DE CONCORRÊNCIA APLICÁVEIS À ÁUSTRIA, FINLÂNDIA, NORUEGA E SUÉCIA

- (112) O Acordo EEE entrou em vigor em 1 de Janeiro de 1994. No que se refere ao período anterior a essa data, durante o qual o cartel esteve em funcionamento, a única disposição relevante para efeitos do presente processo é o artigo 81.º do Tratado; na medida em que os acordos do cartel abrangeram a Áustria, a Finlândia, a Noruega e a Suécia antes dessa data (nessa altura Estados da EFTA), não serão considerados como uma infracção ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado.

No período entre 1 de Janeiro e 31 de Dezembro de 1994, as disposições do Acordo EEE aplicavam-se aos quatro Estados da EFTA que aderiram ao EEE; assim, o cartel constituiu uma violação do n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE, bem como do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e a Comissão é competente para aplicar ambas as disposições. O funcionamento do cartel nestes quatro Estados EFTA durante este período de um ano é abrangido pelo n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE.

Após a adesão da Áustria, da Finlândia e da Suécia à Comunidade, em 1 de Janeiro de 1995, o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado passou a aplicar-se ao cartel, na medida em que afectou esses mercados. O funcionamento do cartel na Noruega continuou a constituir uma violação do n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE.

Na prática, decorre do acima exposto que, na medida em que o cartel funcionou na Áustria, Finlândia, Noruega e Suécia, constituiu uma violação às regras de concorrência do EEE e/ou da Comunidade, a partir de 1 de Janeiro de 1994.

2.2.7. DURAÇÃO DA INFRACÇÃO

- (113) Embora seja manifesto, a partir das declarações da SDK e da UCAR que os contactos entre a UCAR, a Sigri e os

produtores japoneses se iniciaram já em 1991, a Comissão limitará no presente caso a sua apreciação nos termos das regras de concorrência e a aplicação de quaisquer coimas ao período a partir de Maio de 1992, uma vez que foi esta a data da primeira reunião de «chefes» em Londres, quando foram acordados os princípios de base da cartelização do mercado.

Deverá obviamente notar-se que, na medida em que o cartel abrangeu a Áustria, a Finlândia, a Noruega e a Suécia, não constituiu uma infracção às regras de concorrência antes de 1 de Janeiro de 1994, data de entrada em vigor do Acordo EEE.

A participação na infracção da UCAR, da SGL e dos produtores japoneses a partir de 21 de Maio de 1992 é determinada pela participação na primeira reunião de «chefes» dos respectivos presidentes/directores-gerais ou (no caso da Nippon e da SEC) de outra empresa que representava os seus interesses.

De qualquer forma, o facto de a Nippon e a SEC não terem participado na primeira reunião de «chefes» de 21 de Maio de 1992 é irrelevante, uma vez que ambas as empresas foram representadas pela Tokai e estiveram elas próprias presentes, tal como a VAW Carbon, na primeira reunião «de trabalho» realizada apenas quatro dias mais tarde.

A participação da C/G na colusão será considerada a partir de Janeiro de 1993, quando a colusão em matéria de preços foi discutida abertamente pela primeira vez (ver considerando 81).

- (114) Apesar das investigações conduzidas pelo *Federal Bureau of Investigation* e pela Comissão, as reuniões do cartel prosseguiram pelo menos até 13 de Fevereiro de 1998, tendo a última reunião «de trabalho» conhecida sido realizada nessa data, com a participação de representantes da SGL, UCAR e três dos produtores japoneses: SEC, Nippon e Tokai. Com efeito, a SGL e a UCAR prosseguiram os seus contactos ilícitos pelo menos durante mais um mês (ver considerando 93).

Embora a UCAR tenha afirmado (ver considerando 93) que durante os seis meses que se seguiram os contactos foram da iniciativa da SGL, na ausência de confirmação desta afirmação, a Comissão partiu do princípio, para efeitos de determinação das coimas, que a participação da SGL e da UCAR no cartel cessou em Março de 1998. No que se refere aos três produtores japoneses — SEC, Nippon e Tokai — considerar-se-á como data relevante meados de Fevereiro.

Nessa altura, a SDK tinha já deixado de participar nas reuniões. Embora afirme que a nova administração em Tóquio tenha emitido directrizes, já em Janeiro de 1997, no sentido de não ser tolerada a participação em

comportamentos anticoncorrenciais, na realidade, um representante da SDK deslocou-se à reunião realizada em Tóquio em 9 e 10 de Abril de 1997, alegadamente para informar os outros membros do cartel de que a empresa deixaria de participar. Outros membros do cartel, que não mencionam a participação da SDK em reuniões posteriores [...]*, confirmam (indirectamente) esta afirmação. Assim, poderá considerar-se que Abril de 1997 foi a data em que a SDK deixou de participar nos acordos (resposta da Showa Denko à comunicação de objecções, p. 8).

- (115) A VAW Carbon alega ter deixado de participar nas reuniões no final de 1996. Na ausência de provas em contrário, a Comissão considerará esta data como a data relevante para determinar, no caso desta empresa, a duração da infracção. A C/G afirma que durante 1996 o seu director-geral solicitou ao [...]* da SGL que deixasse de telefonar para a C/G (resposta nos termos do artigo 11.º, p. 9). A última reunião a que admite ter assistido foi a realizada em Francoforte em Novembro de 1996, e esta data será considerada como a data em que a C/G se retirou do cartel [...]*.

2.2.8. DESTINATÁRIOS DO PRESENTE PROCESSO

- (116) Foi estabelecido através dos factos descritos na primeira parte da presente decisão que a SGL, a UCAR, a Showa Denko, a Tokai, a Nippon, a SEC e a C/G participaram directamente no cartel. Consequentemente, cada empresa assumirá a sua responsabilidade na infracção e é, por conseguinte, destinatária da presente decisão.
- (117) A questão dos destinatários adequados apenas ocorre num caso, quando deve ser analisada a atribuição do comportamento da filial à sua empresa-mãe. É esta a situação da VAW Carbon.

A empresa inicial VAW Carbon GmbH (registada em Grevenbroich) funcionou, até 31 de Dezembro de 1995, como uma «mera empresa de vendas» («*reine Vertriebsgesellschaft*») dos produtos de carbono e grafite produzidos pela VAW Aluminium AG. Segundo a resposta da VAW Carbon de 9 de Julho de 1999 ao pedido de informações da Comissão de 28 de Junho de 1999 (ponto 2) era uma filial a 100 % da VAW Aluminium AG.

A VAW Aluminium AG é um grande grupo industrial com actividades diversificadas e com uma rede de filiais. O seu sector de carbono (e de eléctrodos de grafite) foi objecto de duas reestruturações durante o período de funcionamento do cartel.

- (118) A partir de 1 de Janeiro de 1996, todas as actividades de carbono e grafite (incluindo a produção e vendas) da VAW Aluminium AG foram transferidas para a sua filial a 100 %, INGAL GmbH, em Bona, que passou a ter uma nova designação (que de alguma forma se presta a mal-entendidos): VAW Carbon GmbH (a «nova» VAW Carbon GmbH). Em Janeiro de 1996, esta empresa absorveu a antiga VAW Carbon GmbH (Grevenbroich) que foi eliminada do registo de empresas.

Em Setembro de 1998, no âmbito de uma operação de aquisição pelos quadros gestores mediante recurso a financiamento externo (financiada principalmente pela NatWest Ventures (Nominees) Ltd, de Londres, («Nat West»), as actividades e activos da «nova» VAW Carbon GmbH foram adquiridos com o consentimento da VAW por uma empresa recentemente criada, a Erftcarbon GmbH & Co KG, na qual a NatWest detém 85 % e os quadros gestores 15 % das participações.

Nos termos do artigo 14.º do contrato de aquisição, a responsabilidade relativamente a quaisquer coimas ou sanções que pudessem ser aplicadas à «nova» VAW Carbon GmbH na sequência da investigação da Comissão relativa ao presente processo continuava a ser contudo dessa empresa.

A «nova» VAW Carbon GmbH continua a existir, mas apenas como uma empresa inactiva, sem qualquer actividade comercial. Os seus únicos activos correntes são os montantes provenientes da venda.

- (119) A Comissão dirigiu a comunicação de objecções à VAW Aluminium AG, empresa-mãe da VAW Carbon GmbH.
- (120) Durante o processo administrativo no âmbito do presente caso, a VAW Aluminium AG alegou que a comunicação de objecções e qualquer decisão não lhe deveriam ser dirigidas, mas sim à VAW Carbon GmbH. Segundo a VAW Aluminium AG, a sua filial era inteiramente responsável pela venda e comercialização do produto. A VAW Aluminium AG nunca participou no cartel (resposta da VAW à comunicação de objecções, p. 1 e 2).
- (121) A Comissão rejeita a argumentação da VAW Aluminium AG. No seu recente acordo Stora Kopparbergs Bergslags SG/Comissão, processo C-286/98P, Col. 2000, P. I-9925, ponto 28, o Tribunal de Justiça confirmou a conclusão do Tribunal de Primeira Instância, segundo a qual «uma empresa-mãe poderá ser considerada responsável pelo comportamento da sua filial, afirmando que uma vez que a filial era propriedade a 100 %, o Tribunal de Primeira Instância poderia legitimamente presumir (...) que a empresa-mãe exercia, de facto, uma influência decisiva sobre o comportamento da sua filial (...)».

No presente caso, esta presunção não foi rejeitada. A VAW Aluminium AG não apresentou quaisquer elementos de prova para apoiar a sua alegação de que a VAW Carbon GmbH se comportou de forma autónoma.

Além disso, a alegação da VAW Aluminium AG de que desconhecia completamente o comportamento anticoncorrencial da sua filial a 100 % é contrariada pelo facto de a Comissão ter encontrado, durante a sua inspecção à VAW Aluminium AG, um registo de que o sr. Müller da VAW Carbon GmbH tinha informado a VAW Aluminium AG das inspecções ao cartel que a Comissão iria realizar proximamente (ver considerando 33; apêndice 1: acta da notificação de 6 de Junho de 1997).

(122) A Comissão entende assim que a VAW Aluminium AG poderá ser considerada responsável pelo comportamento da VAW Carbon.

(123) A Comissão sublinha que até 1 de Janeiro de 1996, a VAW Aluminium AG estava, ela própria, envolvida a título principal e directo na produção de produtos de carbono e grafite; a «antiga» VAW Carbon GmbH (da qual era, de qualquer forma, proprietária a 100 %) era meramente a designação comercial da sua organização de vendas. O facto de, durante cerca de um ano após essa data, as actividades de produção de carbono e de grafite da VAW Aluminium AG estarem localizadas numa filial a 100 % não afecta a apreciação da Comissão a este respeito.

Por último, a Comissão considera que poderão surgir dificuldades na cobrança de uma coima junto de uma empresa inactiva, sem quaisquer actividades comerciais e cuja existência depende inteiramente das vantagens fiscais que proporciona à VAW Aluminium AG.

Por todas estas razões, a VAW Aluminium AG é destinatária da presente decisão.

2.3. SOLUÇÕES

2.3.1. ARTIGO 3.º DO REGULAMENTO N.º 17

(124) Quando a Comissão verifica a existência de uma infracção ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado ou ao n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE, poderá solicitar às empresas em causa que ponham termo a essa infracção nos termos do artigo 3.º do Regulamento n.º 17.

A infracção prosseguiu muito após as investigações simultâneas realizadas pela Comissão e pelas autoridades dos Estados Unidos. Foram destruídos documentos antes da investigação prevista. Em Janeiro de 1998, a SGL tentou igualmente persuadir os produtores japoneses a não cooperarem com a Comissão. Nestas circunstâncias, é impossível afirmar com segurança que a infracção tinha cessado e, com efeito, existem alguns indícios que revelam o contrário.

(125) Assim, é necessário que a Comissão solicite às empresas destinatárias da presente decisão que ponham termo à infracção (se o não fizeram já) e se abstenham doravante de participar em qualquer acordo, prática concertada ou decisão de associação de empresas susceptíveis de ter um objecto ou efeito igual ou semelhante.

2.3.2. N.º 2 DO ARTIGO 15.º DO REGULAMENTO N.º 17

2.3.2.1. Considerações gerais

(126) Nos termos do n.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17⁽¹⁴⁾, a Comissão pode, por via de decisão, aplicar às empresas coimas de mil a um milhão de euros, ou de um montante superior desde que não exceda 10 % do volume de negócios realizado durante o exercício social anterior por cada uma das empresas que tenha participado na infracção sempre que deliberada ou negligentemente cometam uma infracção ao disposto no n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e/ou ao n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE.

(127) Na determinação do montante da coima, a Comissão deve tomar em consideração todas as circunstâncias relevantes e principalmente a gravidade e a duração da infracção, que são os dois critérios expressamente referidos no n.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17.

(128) O papel desempenhado por cada empresa que participou na infracção será apreciado numa base individual. Em especial, a Comissão fará reflectir na coima aplicada qualquer circunstância agravante ou atenuante e aplicará, quando adequado, a Comunicação sobre a não aplicação ou redução de coimas nos processos relativos a acordos, decisões e práticas concertadas⁽¹⁵⁾.

⁽¹⁴⁾ Nos termos do artigo 5.º do Regulamento (CE) n.º 2894/94 do Conselho, de 28 de Novembro de 1994, relativo a certas regras de aplicação do Acordo sobre o Espaço Económico Europeu «são aplicáveis *mutatis mutandis* as normas comunitárias de execução dos princípios enunciados nos artigos 85.º e 86.º [agora artigos 81.º e 82.º] do Tratado CE [...]».

⁽¹⁵⁾ JO C 207 de 18.7.1996, p. 4.

2.3.2.2. *Montante de base das coimas*

(129) O montante de base é determinado em função da gravidade e duração da infracção.

i) **Gravidade**

(130) Ao apreciar a gravidade de uma infracção, a Comissão tomará em consideração a sua natureza, o seu impacto efectivo sobre o mercado e a dimensão do mercado geográfico relevante.

— *Natureza da infracção*

(131) Decorre dos factos acima descritos que a presente infracção consistia principalmente em práticas de partilha de mercado e de fixação de preços que são, por definição, violações muito graves do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e do n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE.

(132) O cartel constituía uma infracção deliberada ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e ao n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE. Plenamente cientes da ilegalidade do seu comportamento, os produtores líderes decidiram criar um sistema secreto e institucionalizado destinado a restringir a concorrência num importante sector industrial.

(133) Os acordos do cartel atingiram todo o sector e foram na sua maioria concebidos, dirigidos e promovidos ao mais elevado nível das empresas em causa, tendo funcionado inteiramente em benefício dos produtores participantes e em detrimento dos seus clientes e, em última análise, do público em geral.

(134) Por conseguinte, a Comissão considera que a presente infracção constituiu, pela sua natureza, uma infracção muito grave ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e ao n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE.

— *Impacto efectivo da infracção sobre o mercado dos eléctrodos de grafite no EEE*

(135) A Comissão considera que a infracção cometida por produtores que, durante o período relevante para efeitos da presente decisão, representavam perto de 90 % do mercado de eléctrodos de grafite a nível mundial e do EEE produziu um impacto efectivo sobre o mercado dos

eléctrodos de grafite do EEE. Os preços foram não só acordados, mas também anunciados e aplicados.

(136) O cartel caracterizou-se por uma concertação continuada em matéria de fixação de preços-objectivo (ver considerando 60 a 65). Quando os dois principais produtores, SGL e UCAR, chegavam a acordo sobre os preços, combinavam antecipadamente qual deles anunciaria os aumentos aos clientes. Logo que o aumento de preços era aceite pelos clientes, os produtores de menores dimensões «seguiram» os produtores principais e aplicavam os novos preços. Apesar do facto de, ocasionalmente, um aumento de preços planeado ter sido adiado ou não aplicado, os preços aplicados no mercado seguiram em larga medida os acordados no âmbito do cartel durante um período de seis anos (ver considerando 66 a 69).

(137) Devido a um declínio significativo do consumo de eléctrodos de grafite e a um processo de reestruturação que atingiu todo o sector na década de 80, os preços europeus dos eléctrodos de grafite desceram drasticamente. Assim, em 1990/1991 os preços eram cerca de 50 % inferiores aos registados no final de 1996. Os acordos do cartel foram aplicados através de uma série de aumentos «faseados» entre 1992 e 1996. Durante este período, os preços quase duplicaram. Só em 1997, devido à investigação do cartel que se iria realizar proximamente, é que os aumentos de preços já planeados foram adiados e congelados (ver considerando 70). Desta forma, os aumentos de preços tiveram um efeito inequívoco sobre o mercado, pelo menos quanto ao facto de os preços acordados terem não só sido anunciados como também aplicados.

(138) A UCAR alega que o cartel apenas produziu um impacto reduzido sobre o sector siderúrgico. Uma vez que, no início da década de 90, o nível dos preços não era rentável, era necessário aumentá-los para justificar a continuação da produção de eléctrodos de grafite. Os aumentos de preços permitiram também melhorias a nível da qualidade, que beneficiaram a indústria siderúrgica (resposta da UCAR à comunicação de objecções, p. 18).

(139) Contrariamente à argumentação da UCAR, a Comissão considera que o significativo aumento dos preços dos eléctrodos de grafite entre 1992 e 1996/1997 (ver considerando 70) deverá ser interpretado à luz do facto de os membros do cartel terem chegado a acordo sobre os preços-objectivo, a repartição das quotas de mercado e a criação de um sistema de informações e controlo (ver considerando 135). Embora seja difícil afirmar se e em que medida os preços teriam sido diferentes sem o cartel, a aplicação consciente dos acordos do cartel introduziu um sério risco de os preços atingirem níveis superiores aos que se registariam em condições normais de concorrência.

- (140) A Comissão rejeita também a sugestão de que os benefícios para a actividade industrial e comercial, como a melhoria da qualidade ou repercussões positivas a nível do emprego, possam ser utilizados para contrabalançar os efeitos negativos das infracções às regras de concorrência. De qualquer forma, a UCAR não estabeleceu um nexo claro entre as alegadas melhorias de qualidade e o cartel.
- (141) A C/G argumenta que dada a sua reduzida presença na Europa e a sua tradição como «seguidor» de preços, o seu comportamento não produziu qualquer impacto negativo sobre a concorrência. Os contactos da C/G com os seus concorrentes não alteraram o comportamento da empresa em matéria de preços; a C/G teria fixado exactamente os mesmos preços, caso esses contactos nunca tivessem ocorrido (resposta da C/G à comunicação de objecções, p. 12 e estudo económico apresentado na audição).
- (142) A Comissão concorda que a C/G era apenas um seguidor de preços no mercado. Contudo, é óbvio que devido à sua participação no cartel recebeu informações fundamentais acerca dos preços e das vendas. Desta forma, a C/G encontrava-se numa posição completamente diferente da de outros intervenientes marginais no mercado que não dispunham das mesmas informações directas. Qualquer alegação de que a C/G continuou a seguir uma estratégia de preços independente não é de todo credível e deverá ser rejeitada.
- (143) Para concluir, a Comissão considera que as empresas objecto da presente decisão não conseguiram contestar as suas conclusões relativamente ao impacto efectivo da infracção no mercado dos eléctrodos de grafite no EEE.
- *Dimensão do mercado geográfico relevante*
- (144) Para efeitos de apreciação da gravidade da infracção, é importante salientar que o cartel abrangeu todo o mercado comum e, após a sua criação, todo o EEE.
- *Conclusão da Comissão sobre a gravidade*
- (145) Tomando em consideração todos estes elementos, a Comissão considera que as empresas objecto da presente decisão cometeram uma infracção muito grave.
- *Tratamento diferenciado*
- (146) No âmbito da categoria das infracções muito graves, a escala proposta de coimas possíveis permite aplicar às empresas um tratamento diferenciado, por forma a tomar em consideração a capacidade económica efectiva dos autores das infracções para prejudicar significativamente a concorrência e também para fixar a coima a um nível que garanta um efeito suficientemente dissuasivo. A Comissão realça que este exercício se afigura particularmente necessário quando, como no presente caso, existe uma disparidade considerável a nível da dimensão das empresas que participaram na infracção.
- (147) No presente caso, que envolve diversas empresas, será necessário, ao fixar o montante de base das coimas, tomar em consideração a importância específica e, conseqüentemente, o impacto efectivo do comportamento ilícito de cada empresa sobre a concorrência.
- (148) Para o efeito, as empresas em causa podem em princípio ser divididas em três categorias, estabelecidas em função da sua importância relativa no mercado em questão, sem prejuízo dos necessários ajustamentos para tomar em consideração outros factores e, principalmente, a necessidade de assegurar um efeito suficientemente dissuasivo.
- (149) Como base para a comparação da importância relativa de uma empresa no mercado em causa, a Comissão considera adequado utilizar, no presente caso, o volume de negócios mundial do produto. Esta opção é apoiada pelo facto de se tratar de um cartel mundial, cujo objecto era nomeadamente repartir os mercados a nível mundial, limitando as reservas concorrenciais do mercado do EEE. Além disso, o volume de negócios mundial de qualquer das partes no cartel dá também uma indicação da sua contribuição para a eficácia do cartel no seu conjunto ou, inversamente, da instabilidade que teria provocado no cartel caso não tivesse participado. A comparação é efectuada com base no volume de negócios mundial no último ano da infracção (1998).
- (150) Decorre claramente do quadro do ponto 30 que a SGL e a UCAR eram os dois principais produtores de eléctrodos de grafite nos mercados mundial e do EEE. Serão assim colocadas na primeira categoria. A C/G, a SDK e a Tokai, que registavam quotas de mercado significativamente inferiores no mercado mundial (entre 5 e 10 %), são colocadas na segunda categoria. A VAW, a SEC e a Nippon, cada uma com quotas de mercado mundiais inferiores a 5 %, são colocadas na terceira categoria.
- (151) Com base no que precede, o montante inicial adequado para uma coima resultante do critério da importância relativa no mercado em causa é o seguinte para cada categoria:
- SGL e UCAR: 40 milhões de euros,
- C/G, SDK, Tokai: 16 milhões de euros,
- VAW, SEC e Nippon: 8 milhões de euros.

(152) Por forma a:

- a) Garantir que a coima tem um efeito suficientemente dissuasivo; e
- b) Tomar em consideração o facto de as grandes empresas disporem de conhecimentos jurídicos e económicos e de infra-estruturas que lhes permitem mais facilmente reconhecer que o seu comportamento constitui uma infracção e saber quais as consequências decorrentes dessa infracção nos termos da legislação de concorrência,

a Comissão determinará se é necessário qualquer outro ajustamento ao montante inicial, relativamente a qualquer das empresas.

(153) Nos casos da VAW Aluminium AG⁽¹⁶⁾ e da SDK, a Comissão considera que o montante adequado para uma coima resultante do critério da importância relativa no mercado em causa necessita ser ajustado para um valor superior, por forma a tomar em consideração a dimensão e os recursos globais das empresas.

(154) Com base no que precede, a Comissão considera que no caso da VAW Aluminium AG a necessidade de um efeito dissuasivo exige que o montante inicial da sua coima, determinado no considerando 151, seja aumentado em 1,25 para 10 milhões de euros. No caso da SDK, que é de longe a maior empresa objecto da presente decisão, o montante inicial da sua coima determinado no considerando 151 deve ser aumentado em 2,5, para 40 milhões de euros.

ii) **Duração da infracção**

(155) Tal como acima referido, a Comissão considera que a SGL, a UCAR, a Tokai, a Nippon e a SEC cometeram uma infracção ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e ao n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE a partir de Maio de 1992 e até Fevereiro/Março de 1998. Cometeram uma infracção de longa duração, de cinco anos e 9/10 meses. Os montantes de base das coimas determinados pela gravidade são consequentemente aumentados em 55 % para cada empresa.

(156) A SDK e a VAW cometeram uma infracção de duração média de quatro anos e 7 e 11 meses, respectivamente. O montante inicial da sua coima determinado pela gravidade é assim aumentado em 45 % para cada empresa.

(157) A C/G cometeu uma infracção de duração média (de três anos e 10 meses). O montante inicial da coima determinado pela gravidade é assim aumentado em 35 %.

iii) **Conclusão sobre os montantes de base**

(158) Por conseguinte, a Comissão fixa os montantes de base das coimas aplicadas à SGL e à UCAR em 62 milhões de euros, à VAW Aluminium AG em 14,5 milhões de euros, à SDK em 58 milhões de euros, à Tokai em 24,8 milhões de euros e à SEC e à Nippon em 12,4 milhões de euros.

2.3.2.3. **Coimas individuais**

(159) Com base nas suas conclusões relativas ao montante de base das coimas, a Comissão apreciará, para cada empresa numa base individual, quaisquer circunstâncias agravantes ou atenuantes e aplicará, se adequado, a Comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas.

i) **SGL**

— *Circunstâncias agravantes*

(160) A gravidade da infracção é agravada, no caso da SGL, pelas seguintes circunstâncias:

— o papel da SGL como um dos líderes e instigadores do cartel,

— as suas tentativas de entravar o processo da Comissão, avisando as outras empresas das investigações que se iriam realizar proximamente,

— o facto de ter prosseguido esta infracção inequívoca e irrefutável após as investigações.

— *Argumentos da SGL*

(161) A SGL contesta a conclusão da Comissão de que era um dos líderes e instigadores do cartel. Argumenta que a UCAR e a suas anteriores empresas-mãe Union Carbide e Mitsubishi Corporation iniciaram os contactos e desempenharam o papel de líder (resposta da SGL à comunicação de objecções, p. 14 a 16).

— *Argumentos da Comissão*

(162) Decorre claramente dos factos descritos na primeira parte da presente decisão que a SGL era o ramo «europeu» do cartel (ver considerando 47). Foi a SGL, juntamente com a UCAR, que tomou as principais

⁽¹⁶⁾ Tal como acima referido (ver considerandos 117 a 123), a Comissão considera que a empresa-mãe VAW Aluminium AG é responsável pelo comportamento anticoncorrencial da VAW Carbon GmbH, sua filial a 100 %.

decisões no que se refere aos preços-objectivo e à repartição do mercado nos Estados-Membros e que manteve contactos regulares com a VAW Carbon e com a C/G.

- (163) Por último, o facto de a UCAR ter igualmente desempenhado um papel de líder na infracção não desculpa nem atenua o comportamento da SGL. Ambas as empresas eram, de longe, os mais poderosos membros do cartel e tinham a mesma ambição, ou seja, tornar-se o líder no mercado mundial da grafite.

— *Conclusão*

- (164) As circunstâncias agravantes significativas acima referidas, justificam um aumento no montante de base da coima de 85 %.

— *Circunstâncias atenuantes*

- (165) No caso da SGL, não existem quaisquer circunstâncias atenuantes relacionadas com a infracção que possam justificar uma redução.

- (166) Assim, a coima adequada eleva-se a 114,7 milhões de euros.

— *Aplicação da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas*

- (167) A Comissão concederá uma redução da coima que de outro modo seria adequada, em reconhecimento da cooperação da SGL nos termos da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas.

- (168) Nos termos do ponto D desta comunicação, uma empresa que não preenche todas as condições estabelecidas nos pontos B ou C pode ainda beneficiar de uma redução significativa de 10 a 50 % do montante da coima que lhe teria sido aplicada na falta da sua cooperação, caso (por exemplo):

— antes do envio da comunicação de objecções, a empresa fornecer à Comissão informações, documentação ou outras provas que contribuam para confirmar a existência da infracção,

— após ter recebido a comunicação de objecções, a empresa informar a Comissão de que não contesta a materialidade dos factos em que a Comissão baseia as suas acusações.

- (169) Apesar de a infracção ter prosseguido durante diversos meses após a investigação, a SGL cooperou numa fase

inicial, devendo este facto ser devidamente reconhecido na redução concedida.

— *Argumentos da SGL*

- (170) A SGL alega que, na prática, a sua cooperação ultrapassou em muito as contribuições das outras empresas e que ocorreu numa fase anterior. Os primeiros contactos com a Comissão realizaram-se logo em Abril de 1998, quando a empresa anunciou a sua vontade de cooperar. No entanto, os processos criminais e civis paralelos nos Estados Unidos e a incompatibilidade entre os dois sistemas jurídicos impediram a SGL de fornecer quaisquer informações relevantes.

- (171) A SGL argumenta ainda que, logo que foi alcançado um acordo negociado com o *Department of Justice* dos Estados Unidos, forneceu à Comissão, em 8 de Junho de 1999, uma declaração pormenorizada e voluntária (resposta da SGL à comunicação de objecções, p. 2, 5 a 8).

— *Argumentos da Comissão*

- (172) As condições em que pode ser concedida uma redução da coima a uma empresa que deseje cooperar com a Comissão estão claramente fixadas na Comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas. Compete a cada empresa considerar cuidadosamente os benefícios resultantes de qualquer cooperação com a Comissão e as dificuldades que poderão eventualmente surgir noutros processos e, em especial, nos Estados Unidos. Uma vez que qualquer cooperação nos termos da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas é voluntária, são as empresas que escolhem a forma e a altura que consideram adequadas. Contudo, a Comissão apenas pode tomar em consideração contribuições verdadeiras e efectivas.

- (173) Uma vez que a SGL não prestou qualquer cooperação após os primeiros contactos em Abril de 1998, a Comissão enviou à empresa, em 31 de Março de 1999, um pedido formal de informações nos termos do artigo 11.º do Regulamento n.º 17. Contrariamente à argumentação da SGL, a Comissão tinha todo o direito de colocar as questões apresentadas no seu pedido; contudo, a SGL apenas respondeu parcialmente. Só depois de um novo pedido, em 31 de Maio de 1999, em que a Comissão se reservou o direito de adoptar uma decisão formal nos termos do n.º 5 do artigo 11.º do Regulamento n.º 17, é que a SGL forneceu, em 8 de Junho de 1999, uma declaração da empresa no que se refere à sua participação no cartel.

- (174) Uma vez que qualquer cooperação nos termos da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas deve ser voluntária e, em especial, independente do exercício de qualquer poder de investigação, a Comissão considera que uma parte significativa das informações fornecidas nessa declaração constitui, de facto, a resposta da SGL ao pedido formal de informações da Comissão. A declaração da SGL será considerada como uma contribuição voluntária, na acepção da Comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas, apenas nos casos em que as informações fornecidas foram mais além do que o solicitado nos termos do artigo 11.º, em especial no que se refere a pormenores de determinadas reuniões de que a Comissão não tinha conhecimento e à aplicação nacional do cartel na Europa.
- (175) Após ter tomado devidamente em consideração todas estas circunstâncias, a Comissão reduzirá a coima da SGL, que de outra forma teria sido aplicada, em 30 %, ao abrigo do n.º 2, primeiro travessão, do ponto D da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas.
- (176) Desta forma, a SGL deverá pagar uma coima de 80,29 milhões de euros.
- *Responsabilidade pela infracção face ao princípio de ne bis in idem*
- (177) No âmbito do processo, a SGL apresentou diversos argumentos no que se refere à sua responsabilidade relativamente a qualquer coima, face ao princípio de *ne bis in idem* (ver resposta escrita da SGL à comunicação de objecções, p. 17 a 21 e o estudo jurídico sobre o princípio de *ne bis in idem* apresentado na audição).
- (178) A SGL alegou por diversas formas (e nem sempre de modo coerente) que:
- Nos termos do princípio geral de direito criminal *ne bis in idem* não deveria ser acusada ou sancionada segunda vez pela mesma acção por força da legislação da concorrência da Comunidade Europeia, uma vez que a condenação e a multa nos Estados Unidos tinham já sancionado a totalidade da sua culpa;
 - Os Estados Unidos tinham aplicado à SGL uma multa com base no seu volume de negócios total a nível mundial;
 - Com base nos princípios gerais de justiça e equidade, ao calcular a coima, a Comissão deveria deduzir ao montante adequado o montante da multa aplicada nos Estados Unidos e qualquer elemento punitivo das indemnizações civis.
- *Argumentos da Comissão*
- (179) A Comissão rejeita todos os argumentos da SGL. Não considera que as multas aplicadas noutras jurisdições, principalmente nos EUA, tenham qualquer relação com as coimas a aplicar por uma infracção às regras europeias da concorrência. O exercício pelos Estados Unidos (ou qualquer país terceiro) das suas competências (penais) contra o comportamento de um cartel não pode de forma alguma limitar ou excluir a competência da Comissão ao abrigo da legislação comunitária da concorrência.
- (180) Mais importante ainda, é de qualquer forma falso que (tal como argumentou a SGL) a Comissão tencionasse sancioná-la exactamente pelos mesmos factos que os tribunais dos Estados Unidos. Por força do princípio da territorialidade, o artigo 81.º do Tratado limita-se às restrições da concorrência no mercado comum e o artigo 53.º do Acordo EEE às restrições da concorrência no mercado do EEE. Da mesma forma, as autoridades *antitrust* dos Estados Unidos exercem apenas as suas competências na medida em que o comportamento tenha um efeito directo e intencional sobre o comércio dos Estados Unidos.
- (181) Para que todos os aspectos sejam considerados, a Comissão faz igualmente referência à redução da multa penal nos Estados Unidos. Tal como a Comissão demonstrou durante a audição, ao apresentar o relatório da sentença e os cálculos das multas (ambos documentos públicos) dos processos dos Estados Unidos, a multa de base nos Estados Unidos tinha sido calculada apenas em função das vendas da SGL nos Estados Unidos e tinha contado com o acordo da SGL. Com efeito, tal como revelam os cálculos da multa, a SGL tinha negociado uma redução importante na multa penal dos Estados Unidos, para um montante inferior ao mínimo normal, por forma a tomar em consideração, nos termos do critério da «capacidade de proceder ao pagamento», os montantes que previsivelmente teria de pagar relativos a sanções na Comunidade e no Canadá e a indemnizações civis.
- (182) Por conseguinte, a SGL age de forma contraditória, ao assegurar uma redução na multa adequada nos Estados Unidos, alegando sanções prováveis na Comunidade e, posteriormente, ao alegar nesta jurisdição que não lhe deveria ser aplicada qualquer coima.
- (183) Por último, a possibilidade de as empresas poderem ter sido obrigadas a pagar indemnizações em acções civis não é de todo relevante. Os pagamentos de indemnizações em acções de direito civil, que têm por objectivo compensar os danos causados por cartéis a empresas individuais ou aos consumidores, não podem ser comparados com sanções de direito público por comportamento ilícito.
- *Capacidade de proceder ao pagamento*
- *Argumentos da SGL*

(184) A SGL argumenta que a situação financeira da empresa foi enfraquecida pelas elevadas multas aplicadas por outras autoridades de concorrência e pelos pagamentos de indemnizações civis. O facto de a Comissão aplicar novas sanções poderia forçar a empresa a uma situação de falência.

— *Argumentos da Comissão*

(185) Ao considerar este argumento, a Comissão solicitou informações pormenorizadas sobre a situação financeira da empresa ⁽¹⁷⁾. Após ter analisado a resposta da empresa de 6 de Junho de 2001, a Comissão conclui não ser adequado ajustar o montante da coima no presente caso. Tomar em consideração a situação financeira deficitária de uma empresa decorrente das condições gerais do mercado ou de alterações da sua estrutura empresarial equivaleria a conferir uma vantagem concorrencial não justificada às empresas menos adaptadas às condições do mercado. Por último, no presente caso, não existe qualquer justificação para deduzir multas aplicadas por outras autoridades de concorrência ou pagamentos de indemnizações civis (ver considerandos 179 a 183).

(186) Por conseguinte, a coima total aplicada à SGL será de 80,29 milhões de euros.

ii) **UCAR**

— *Circunstâncias agravantes*

(187) A gravidade da infracção é agravada, no caso da UCAR, pelas seguintes circunstâncias:

- o papel da UCAR enquanto um dos líderes e instigadores do cartel,
- o facto de ter prosseguido esta infracção inequívoca e irrefutável após as investigações.

— *Argumentos da UCAR*

(188) A UCAR argumenta que a SGL desempenhou o papel de líder no mercado do EEE (resposta da UCAR à comunicação de objecções, p. 4). A SGL assumiu a liderança geral em matéria de aumentos de preços e detinha uma quota de mercado superior à da UCAR.

— *Argumentos da Comissão*

⁽¹⁷⁾ Pedido de informações da Comissão nos termos do artigo 11.º do Regulamento n.º 17, de 23 de Maio de 2001.

(189) A UCAR e a SGL foram as forças impulsionadoras do cartel. Iniciaram os contactos em 1991, desenvolveram todo o plano para criar o cartel e organizaram a primeira reunião de «chefes» em Maio de 1992, em que adoptaram uma «posição comum» face aos outros produtores.

(190) No que se refere ao mercado do EEE, decorre dos factos que a UCAR e a SGL chegaram a acordo sobre novos preços-objectivo para cada mercado nacional, sobre o respeito dos mercados nacionais e sobre a manutenção dos «clientes fundamentais». A própria UCAR admitiu que na generalidade liderou os aumentos de preços em França e no Reino Unido (ver considerando 66; [...]*). No que se refere a diversos outros mercados do EEE foi decidido, caso a caso, se seria a UCAR ou a SGL a liderar o processo.

(191) O facto de a SGL ter também desempenhado um papel de liderança na infracção não desculpa o comportamento da UCAR. Ambas as empresas eram, de longe, os mais poderosos membros do cartel e tinham a mesma ambição, ou seja, tornarem-se os líderes no mercado.

(192) Tendo em conta o que precede, o montante de base da coima deverá ser aumentado no caso da UCAR, em 60 %. Por conseguinte, a coima adequada eleva-se a 99,2 milhões de euros.

— *Circunstâncias atenuantes*

— *Programa de observância da legislação*

— *Argumentos da UCAR*

(193) A UCAR alega que foi a única empresa participante na infracção que tomou medidas específicas contra os empregados responsáveis pela infracção e que instituiu um amplo programa de observância da legislação (resposta da UCAR à comunicação de objecções, p. 14 a 16).

— *Argumentos da Comissão*

(194) A Comissão regozija-se pelo facto de, após as investigações do cartel, a UCAR ter realizado uma investigação interna e ter instituído um programa de observância da legislação. Contudo, esta iniciativa não dispensa a

Comissão do seu dever de sancionar a infracção muito grave às regras da concorrência que a UCAR cometeu no passado.

— *Dificuldades económicas de todo o sector dos eléctrodos de grafite*

— *Argumentos da UCAR*

(195) Segundo a UCAR, a Comissão deveria tomar em consideração como circunstância atenuante o facto de todo o sector dos eléctrodos de grafite e a UCAR em especial terem enfrentado dificuldades económicas no início da década de 90 (resposta da UCAR à comunicação de objecções, p. 17).

— *Argumentos da Comissão*

(196) A Comissão não considera que a situação invocada pela UCAR constitua uma circunstância atenuante.

(197) Deverá esclarecer-se que, ao tentar fazer face a condições difíceis de mercado ou a quebras na procura, as empresas deverão apenas utilizar meios compatíveis com as regras de concorrência. A fixação de preços e a repartição dos mercados não constituem, evidentemente, meios legítimos para combater condições de mercado difíceis. As empresas não têm também o direito de desobedecerem às regras de concorrência comunitárias devido a um alegado excesso de capacidade.

— *Conclusão*

(198) A Comissão conclui que não existem quaisquer circunstâncias atenuantes relacionadas com a infracção cometida pela UCAR que possam justificar uma redução da coima.

(199) A coima calculada relativamente à UCAR eleva-se a 99,2 milhões de euros. Todavia, uma vez que o montante final calculado segundo o método *supra* não pode, em nenhum caso, exceder 10 % do volume de negócios a nível mundial da UCAR (como estabelecido no n.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17) a coima será fixada em 84,1 milhões de euros, por forma a não exceder o limite autorizado.

— *Aplicação da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas*

(200) A comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas será aplicada à UCAR. Embora não tivesse sido a primeira empresa a fornecer à Comissão elementos de prova decisivos, contribuiu significativamente para escalarecer importantes aspectos do processo.

(201) A UCAR contactou a Comissão em Março de 1998 e manifestou a sua intenção de cooperar. Em Junho de 1998, forneceu diversos documentos e, em especial, uma tabela de preços idêntica à que a Comissão tinha encontrado durante a sua investigação na SGL. Foi a primeira empresa a reconhecer ter mantido «contactos ilícitos com os concorrentes», em resposta a um pedido formal de informações. Em Março e Abril de 1999, apresentou à Comissão duas declarações de anteriores empregados que forneciam dados pormenorizados sobre a organização e a estrutura do cartel, tanto a nível internacional como europeu. Em Junho de 1999, a UCAR forneceu uma declaração pormenorizada da empresa.

(202) Desta forma, a Comissão concederá à UCAR, ao abrigo do n.º 2, primeiro travessão, do ponto D da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas uma redução de 40 %.

— *Capacidade para proceder ao pagamento*

— *Argumentos da UCAR*

(203) A UCAR argumenta que devido ao recente declínio dos preços e das vendas no sector dos eléctrodos de grafite, a sua situação financeira se deteriorou de tal modo que a sua capacidade de pagar uma coima se encontra extremamente reduzida. Uma vez que aproximadamente 70 % da actividade da UCAR consiste em eléctrodos de grafite, foi particularmente atingida por esta situação (resposta da UCAR à comunicação de objecções, p. 27 a 34).

(204) A UCAR alega igualmente que as suas anteriores empresas-mãe, Union Carbide e Mitsubishi, beneficiaram com o cartel através dos dividendos que obtiveram e de outras transacções que culminaram numa recapitalização mediante recurso a capitais próprios e alheios em Janeiro de 1995.

(205) Por último, a UCAR argumenta que a situação financeira da empresa foi ainda enfraquecida pelas elevadas multas impostas pelas autoridades de concorrência dos Estados Unidos e do Canadá e pelo pagamento de indemnizações civis.

— *Argumentos da Comissão*

(206) No que se refere ao primeiro argumento da UCAR, a Comissão solicitou informações pormenorizadas sobre a situação financeira da empresa⁽¹⁸⁾. Após ter analisado a resposta da empresa de 25 de Maio de 2001, a Comissão concluiu que não é adequado, no presente caso, ajustar o montante da coima. Tomar em consideração, ao determinar o montante de uma coima, a situação financeira deficitária de uma empresa decor-

⁽¹⁸⁾ Pedido de informações da Comissão nos termos do artigo 11.º do Regulamento n.º 17, de 10 de Maio de 2001.

rente das condições gerais do mercado ou de alterações da sua estrutura empresarial, equivaleria a conferir uma vantagem concorrencial não justificada às empresas menos adaptadas às condições do mercado.

(207) O segundo argumento da UCAR não altera a gravidade da sua participação no cartel, nem a necessidade de um efeito suficientemente dissuasivo. Por último, não existe, no presente caso, qualquer justificação para deduzir as multas aplicadas por outras autoridades de concorrência ou os pagamentos de indemnizações civis (ver considerando 179 a 183).

(208) Por conseguinte, a coima total aplicada à UCAR será de 50,4 milhões de euros.

iii) SDK, Tokai, SEC e Nippon

— Circunstâncias agravantes

(209) No que se refere à Tokai, à SEC e à Nippon, a Comissão deverá tomar em consideração uma circunstância agravante, ou seja, o facto de terem prosseguido esta infracção inequívoca e irrefutável após a Comissão ter realizado as suas investigações.

(210) Por conseguinte, as coimas a aplicar à Tokai, à SEC e à Nippon serão aumentadas de 10 %.

— Circunstâncias atenuantes

(211) A Tokai e a SEC argumentam que a Comissão deveria tomar em consideração, como circunstância atenuante, o seu papel exclusivamente passivo nos acordos relativos ao mercado do EEE. Da mesma forma, a Nippon Carbon argumenta que desempenhou um papel extremamente reduzido (resposta da SEC à comunicação de objecções, p. 16 e 17; resposta da Nippon Carbon de 17 de Maio de 2000 à comunicação de objecções, p. 2). Além disso, a Tokai sugere que o facto de não ter aplicado em parte o «princípio do produtor nacional» ao aumentar as suas vendas na Comunidade durante o período objecto da investigação deverá também ser considerado como circunstância atenuante (resposta da Tokai à comunicação de objecções, p. 12 e 13).

(212) Quanto ao papel desempenhado pelos produtores japoneses, a Comissão considera que, fundamentalmente, deverão ser classificados como membros activos. Tal decorre não só da sua participação nas reuniões de «chefes» e «de trabalho» durante um longo período, mas

também do seu comportamento durante as reuniões, ou seja, participando activamente nas discussões. Tal é particularmente notório no que se refere à Tokai e à SDK, que eram os maiores produtores japoneses.

(213) Embora os produtores japoneses não tenham participado em reuniões específicas do grupo europeu, a SGL e a UCAR mantinham-nos informados quanto aos preços-objectivo. Além disso, não foi contestado que um dos princípios básicos do cartel, ou seja, o facto de os produtores não nacionais não deverem concorrer de forma agressiva, era também válido para o mercado do EEE. A ausência dos produtores japoneses do mercado do EEE deverá consequentemente ser considerada no contexto da sua adesão aos princípios básicos do cartel e não como um sinal de comportamento passivo.

(214) Este facto deverá ser também tomado em consideração no que se refere ao segundo argumento da Tokai, ou seja, a não aplicação parcial do princípio do produtor nacional. Mesmo que a Tokai tenha aumentado ligeiramente as suas vendas entre 1992 e 1996, respeitou os princípios de base do cartel.

(215) Por conseguinte, a Comissão conclui que não existem quaisquer circunstâncias atenuantes que possam ser aplicadas à Tokai, à SEC ou à Nippon.

(216) Considera-se assim que são adequadas as seguintes coimas para estas empresas (antes de qualquer redução ao abrigo da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas):

— SDK: 58 milhões de euros,

— Tokai: 27,28 milhões de euros,

— SEC: 13,64 milhões de euros,

— Nippon: 13,64 milhões de euros.

— *Aplicação da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas*

— SDK

(217) Nos termos da Comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas, a Comissão tomará em consideração o facto de a SDK ter sido a primeira empresa que forneceu, efectivamente, elementos de prova significativos e decisivos sobre o cartel. Em Março de 1998, foram entregues à Comissão diversos documentos fundamentais (em especial o «Relatório CMS» e diversas listagens de preços) [...]*. Estes elementos de prova contribuíram significativamente para que a Comissão estabelecesse os factos em que se baseia a presente decisão.

(218) Nos termos do ponto C da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas, a coima a aplicar à SDK será reduzida em 70 %.

— *Tokai, SEC e Nippon*

(219) A Tokai, a SEC e a Nippon Carbon não contestaram as alegações factuais apresentadas na comunicação de objecções. A SEC apresentou igualmente uma lista de reuniões e dos respectivos participantes (anexo 7 da sua resposta à comunicação de objecções).

(220) Contudo, a Comissão rejeita os argumentos da SEC e da Nippon Carbon segundo os quais cooperaram de forma contínua e completa durante toda a investigação (resposta da SEC à comunicação de objecções, p. 12 e 13; carta da Nippon Carbon de 17 de Maio de 2000). As suas respostas bastante vagas a diversos pedidos de informações da Comissão nos termos do artigo 11.º do Regulamento n.º 17 não podem ser consideradas como cooperação voluntária no contexto da comunicação acima referida.

(221) A Comissão rejeita ainda a tentativa da SEC de justificar o seu comportamento, ao afirmar que a SGL e outra empresa japonesa lhe teriam recomendado que não cooperasse. Tal poderá ser verdade, mas o facto de cooperar na investigação da Comissão constitui claramente uma decisão da SEC e é da sua inteira responsabilidade.

(222) As três empresas beneficiarão, por conseguinte, de uma redução ao abrigo do n.º 2, segundo travessão, do ponto D da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas de 10 %.

— *Conclusões*

(223) As coimas impostas a estas duas empresas serão assim as seguintes:

- SDK: 17,4 milhões de euros,
- Tokai: 24,5 milhões de euros,
- SEC: 12,2 milhões de euros,
- Nippon Carbon: 12,2 milhões de euros.

iv) **VAW**

— *Circunstâncias atenuantes*

(224) A VAW Carbon alega que apenas desempenhou um papel passivo no cartel. Tal como a C/G, tinha um papel

de «seguidor de preços» e a sua participação nas reuniões não era necessária para o êxito do cartel [...]*.

(225) A VAW Carbon deverá ser considerada um membro activo do cartel. Os seus representantes estiveram presentes em diversas reuniões «de trabalho» na Europa e em reuniões separadas do grupo europeu. A empresa participou em discussões sobre os preços e no controlo dos volumes de vendas (ver considerando 88). A sua participação activa nas discussões sobre os preços contradiz o segundo argumento da VAW Carbon de que se limitava a agir como um «seguidor de preços». Por último, a Comissão rejeita o último argumento da VAW Carbon. A sua participação no cartel fazia parte do objectivo global do cartel de controlar o mercado mundial e de incluir os produtores mais importantes.

(226) A VAW Carbon sugere igualmente que actuou sob uma certa pressão da SGL. Contudo, a Comissão salienta que tal não a exonera da sua própria responsabilidade enquanto empresa. Poderia, em especial, ter comunicado a situação à Comissão.

(227) A Comissão conclui que não existem quaisquer circunstâncias atenuantes que possam ser aplicadas à VAW.

— *Aplicação da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas*

(228) Na sua resposta de 10 de Maio de 1999 ao pedido de informações pormenorizadas da Comissão de 31 de Março de 1999, nos termos do artigo 11.º do Regulamento n.º 17, a VAW Carbon alegou inicialmente que não tinha qualquer obrigação de responder a determinadas questões e que, de qualquer forma, não podia fornecer documentos ou informações.

(229) Foi só na sua carta de 12 de Julho de 1999 que a VAW Carbon anunciou a sua vontade de cooperar e forneceu uma declaração relativa à sua participação. A Comissão considera contudo que uma parte significativa das informações fornecidas nesta declaração constitui, com efeito, a resposta da VAW Carbon ao pedido formal de informações da Comissão de 31 de Março de 1999.

(230) Apenas na medida em que as informações prestadas foram mais além do que o solicitado ao abrigo do artigo 11.º e do que as informações já na posse da Comissão é que a declaração da VAW Carbon poderia ser considerada uma contribuição relevante, na aceção da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas.

(231) Tomando em consideração o facto de a cooperação da VAW Carbon ter começado antes de a Comissão ter adoptado a sua comunicação de objecções e ter prosseguido após essa data, a VAW Aluminium AG beneficiará de uma redução de 20 %, ao abrigo do n.º 2, primeiro travessão, do ponto D da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas.

(232) Tal como afirmado nos considerandos 117 a 123, a Comissão considera que a VAW Aluminium AG, enquanto empresa-mãe da VAW Carbon GmbH, é responsável pelo comportamento anticoncorrencial da sua filial a 100 %.

(233) A coima total imposta à VAW Aluminium AG será consequentemente de 11,6 milhões de euros.

v) **C/G**

— *Circunstâncias atenuantes*

(234) Como circunstância atenuante, a Comissão tomará em consideração o facto de a C/G ter apenas desempenhado um papel passivo na infracção. Não participou em nenhuma das reuniões de «chefes» ou «de trabalho» e assumiu uma posição de «seguidor de preços» (ver considerando 81).

(235) Será concedida à C/G uma outra redução, devido à não aplicação parcial dos acordos ilícitos. Entre 1993 e 1996, a C/G aumentou efectivamente as suas vendas na Europa, não respeitando assim o princípio de base do cartel de restringir as vendas nos mercados «não nacionais».

(236) Consequentemente, a coima a aplicar à C/G será reduzida em 40 %. A coima adequada a aplicar à C/G é por conseguinte de 12,96 milhões de euros.

(237) Contudo, a Comissão não aceita o argumento da C/G segundo o qual actuou sob pressão económica. Mesmo que possa ter sido um facto que outros produtores tenham pressionado a C/G, a participação na infracção constitui claramente uma decisão da C/G e é da sua inteira responsabilidade.

(238) No que se refere a uma eventual capacidade excedentária estrutural do sector, foi já afirmado *supra* (ver considerando 197) que as empresas apenas podem utilizar meios compatíveis com as regras de concorrência comunitárias para fazerem face a condições de mercado difíceis.

— *Aplicação da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas*

(239) Ao abrigo do n.º 2, primeiro travessão, do ponto D da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de

coimas, a coima a aplicar à C/G será reduzida em 20 %, em reconhecimento do facto de ter fornecido determinadas informações à Comissão.

(240) Contrariamente ao que a C/G alega, a empresa não tem contudo direito a uma redução de pelo menos 50 %. Embora tenha fornecido à Comissão, já em Julho de 1998, determinados documentos sobre os contactos entre concorrentes, foi apenas em Outubro de 1999 que entregou uma declaração da empresa, na qual o papel da C/G era todavia apresentado de forma ambígua. A resposta de 21 de Julho de 1999 ao pedido formal de informações da Comissão, nos termos do artigo 11.º do Regulamento n.º 17, não pode ser considerada como contribuição voluntária, na acepção da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas.

— *Capacidade de proceder ao pagamento*

(241) A C/G alega que a sua situação financeira actual é muito grave. Devido a uma recessão no mercado dos eléctrodos de grafite, à crise siderúrgica, aos elevados preços do petróleo e ao facto do dólar estar extremamente forte, a empresa está fortemente endividada. Os elevados pagamentos de indemnizações civis decorrentes de acções intentadas nos Estados Unidos enfraqueceram ainda mais a empresa.

(242) Ao analisar este argumento, a Comissão solicitou informações pormenorizadas sobre a situação financeira da empresa⁽¹⁹⁾. Após ter analisado a resposta da empresa de 25 de Maio de 2001, a Comissão conclui não ser adequado ajustar o montante da coima no presente caso. Tomar em consideração a situação financeira deficitária de uma empresa decorrente de condições gerais de mercado ou de alterações da sua estrutura empresarial equivaleria a conferir uma vantagem concorrencial não justificada às empresas menos adaptadas às condições de mercado. Por último, não existe qualquer justificação para deduzir as coimas impostas por outras autoridades de concorrência ou os pagamentos de indemnizações civis (ver considerandos 179 a 183).

(243) Por conseguinte, a coima total imposta à C/G será de 10,3 milhões de euros.

2.3.2.4. Montante das coimas aplicadas no presente processo

(244) Em conclusão, a Comissão fixa as coimas a aplicar nos termos do n.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17 da seguinte forma:

— SGL Carbon AG: 80,2 milhões de euros,

— UCAR International Inc.: 50,4 milhões de euros,

— VAW Aluminium AG: 11,6 milhões de euros,

⁽¹⁹⁾ Pedido de informações da Comissão nos termos do artigo 11.º do Regulamento n.º 17, de 10 de Maio de 2001.

- Showa Denko KK: 17,4 milhões de euros,
- Tokai Carbon Co. Ltd: 24,5 milhões de euros,
- Nippon Carbon Co. Ltd: 12,2 milhões de euros,
- SEC Corporation: 12,2 milhões de euros,
- The Carbide Graphite Group: 10,3 milhões de euros,

- b) UCAR International Inc.: 50,4 milhões de euros;
- c) VAW Aluminium AG: 11,6 milhões de euros;
- d) Showa Denko KK: 17,4 milhões de euros;
- e) Tokai Carbon Co. Ltd: 24,5 milhões de euros;
- f) Nippon Carbon Co. Ltd: 12,2 milhões de euros;
- g) SEC Corporation: 12,2 milhões de euros;
- h) The Carbide Graphite Group Inc.: 10,3 milhões de euros.

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.º

As seguintes empresas cometeram uma infracção ao disposto no n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e no n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE ao participarem num complexo de acordos e práticas concertadas no sector dos eléctrodos de grafite:

- SGL Carbon AG, de Maio de 1992 a Março de 1998,
- UCAR International Inc., de Maio de 1992 a Março de 1998,
- VAW Aluminium AG, de Maio de 1992 até ao final de 1996,
- Showa Denko KK, de Maio de 1992 até Abril de 1997,
- Tokai Carbon, Co. Ltd, de Maio de 1992 a Fevereiro de 1998,
- Nippon Carbon Co. Ltd, de Maio de 1992 a Fevereiro de 1998,
- SEC Corporation, de Maio de 1992 a Fevereiro de 1998,
- The Carbide Graphite Group Inc, de Janeiro de 1993 a Novembro de 1996.

Artigo 2.º

As empresas designadas no artigo 1.º deverão pôr imediatamente termo às infracções referidas nesse artigo, na medida em que o não fizeram já. Deverão abster-se doravante de repetir qualquer acto ou comportamento referidos no artigo 1.º ou de adoptarem qualquer medida susceptível de ter um objecto ou efeito equivalente.

Artigo 3.º

São aplicadas as seguintes coimas no que se refere às infracções referidas no artigo 1.º:

- a) SGL Carbon AG: 80,2 milhões de euros;

Artigo 4.º

As coimas aplicadas no artigo 3.º deverão ser pagas no prazo de três meses a contar da data de notificação da presente decisão na seguinte conta bancária:

Conta n.º 642-0029000-95
Comissão Europeia
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)
Código SWIFT: BBVABEBB — código IBAN: BE 76 6420 0290 0095
Avenue des Arts, 43
B-1040 Bruxelas

Decorrido este prazo, serão automaticamente devidos juros à taxa de juro aplicada pelo Banco Central Europeu às suas principais operações de refinanciamento no primeiro dia útil do mês em que a presente decisão foi adoptada, acrescidos de 3,5 pontos percentuais, ou seja, 8,04 %.

Artigo 5.º

São destinatárias da presente decisão:

1. SGL Carbon AG
Rheingaustraße 182
D-65203 Wiesbaden
2. UCAR International Inc.
3102 West End Avenue, Suite 1100
Nashville, Tennessee 37203
EUA
3. VAW Aluminium AG
Georg-von-Boeselager Straße 25
D-53117 Bonn

4. Showa Denko KK
13-9, Shiba Daimon 1 — Chome
Minato-ku
Tokyo 105-8517
Japão

5. Tokai Carbon Co. Ltd
Aoyama Building
2-3, Kita — Aoyama, 1 — Chome
Minato-ku
Tokyo 107
Japão

6. Nippon Carbon Co. Ltd.
6-1, Hatchobori, 2 — Chome
Chuo-ku
Tokyo 1047-0032
Japão

7. SEC Corporation
Doi Building
5, Misonomachi
Amagasaki
Hyogo HY 660
Japão

8. The Carbide Graphite Group Inc.
One Gateway Center, 19th Floor
Pittsburgh, PA 15222-1416
EUA

A presente decisão constitui título executório nos termos do artigo 256.º do Tratado CE.

Feito em Bruxelas, em 18 de Julho de 2001.

Pela Comissão

Mario MONTI

Membro da Comissão