

Edição em língua
portuguesa

Legislação

Índice

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

- Regulamento (CE) n.º 1675/2002 da Comissão, de 20 de Setembro de 2002, que estabelece os valores forfetários de importação para a determinação do preço de entrada de certos frutos e produtos hortícolas 1
- Regulamento (CE) n.º 1676/2002 da Comissão, de 20 de Setembro de 2002, que suspende as compras de manteiga em determinados Estados-Membros 3
- ★ **Regulamento (CE) n.º 1677/2002 da Comissão, de 20 de Setembro de 2002, que estabelece normas de execução do Regulamento (CE) n.º 1151/2002 do Conselho no respeitante aos certificados de importação de aveia e cevada originárias da República da Estónia** 4
- Regulamento (CE) n.º 1678/2002 da Comissão, de 20 de Setembro de 2002, que fixa o preço do mercado mundial do algodão não descarado 8

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

Conselho

2002/758/CE, Euratom:

- ★ **Decisão do Conselho, de 17 de Setembro de 2002, que nomeia os membros do Comité Económico e Social para o período compreendido entre 21 de Setembro de 2002 e 20 de Setembro de 2006** 9

Comissão

2002/759/CE:

- ★ **Decisão da Comissão, de 5 de Dezembro de 2001, relativa a um procedimento de aplicação do artigo 81.º do Tratado CE (Processo COMP/37 800/F3 — Cervejeiras luxemburguesas) ⁽¹⁾ [notificada com o número C(2001) 3914]** 21

I

(Actos cuja publicação é uma condição da sua aplicabilidade)

REGULAMENTO (CE) N.º 1675/2002 DA COMISSÃO
de 20 de Setembro de 2002
que estabelece os valores forfetários de importação para a determinação do preço de entrada de
certos frutos e produtos hortícolas

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 3223/94 da Comissão, de 21 de Dezembro de 1994, que estabelece regras de execução do regime de importação dos frutos e dos produtos hortícolas ⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1498/98 ⁽²⁾, e, nomeadamente, o n.º 1 do seu artigo 4.º,

Considerando o seguinte:

- (1) O Regulamento (CE) n.º 3223/94 prevê, em aplicação dos resultados das negociações comerciais multilaterais do Uruguay Round, os critérios para a fixação pela Comissão dos valores forfetários de importação dos países terceiros, relativamente aos produtos e períodos que especifica no seu anexo.

- (2) Em aplicação dos supracitados critérios, os valores forfetários de importação devem ser fixados nos níveis constantes em anexo,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1.º

Os valores forfetários de importação referidos no artigo 4.º do Regulamento (CE) n.º 3223/94 são fixados como indicado no quadro constante do anexo.

Artigo 2.º

O presente regulamento entra em vigor em 21 de Setembro de 2002.

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

Feito em Bruxelas, em 20 de Setembro de 2002.

Pela Comissão

J. M. SILVA RODRÍGUEZ
Director-Geral da Agricultura

⁽¹⁾ JO L 337 de 24.12.1994, p. 66.

⁽²⁾ JO L 198 de 15.7.1998, p. 4.

ANEXO

do regulamento da Comissão, de 20 de Setembro de 2002, que estabelece os valores forfetários de importação para a determinação do preço de entrada de certos frutos e produtos hortícolas

(EUR/100 kg)

Código NC	Código países terceiros ⁽¹⁾	Valor forfetário de importação
0702 00 00	052	100,0
	060	26,2
	096	35,0
	999	53,7
0707 00 05	052	101,8
	628	143,3
	999	122,6
0709 90 70	052	80,9
	999	80,9
0805 50 10	388	59,6
	524	67,6
	528	48,4
	999	58,5
0806 10 10	052	67,0
	064	100,6
	400	189,0
	664	99,1
	999	113,9
0808 10 20, 0808 10 50, 0808 10 90	052	50,0
	388	83,1
	400	103,1
	512	106,8
	720	74,3
	800	222,3
	804	83,8
	999	103,3
	0808 20 50	052
388		69,8
720		93,5
999		83,5
0809 30 10, 0809 30 90	052	114,5
	999	114,5
0809 40 05	052	74,5
	060	63,5
	064	60,2
	066	99,4
	094	53,9
	624	145,8
	999	82,9

⁽¹⁾ Nomenclatura dos países fixada pelo Regulamento (CE) n.º 2020/2001 da Comissão (JO L 273 de 16.10.2001, p. 6). O código «999» representa «outras origens».

REGULAMENTO (CE) N.º 1676/2002 DA COMISSÃO
de 20 de Setembro de 2002
que suspende as compras de manteiga em determinados Estados-Membros

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 1255/1999 do Conselho, de 17 de Maio de 1999, que estabelece a organização comum de mercado no sector do leite e dos produtos lácteos ⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 509/2002 da Comissão ⁽²⁾,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 2771/1999 da Comissão, de 16 de Dezembro de 1999, que estabelece normas de execução do Regulamento (CE) n.º 1255/1999 do Conselho no referente a medidas de intervenção no mercado da manteiga e da nata ⁽³⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1614/2001 ⁽⁴⁾, e, nomeadamente, o seu artigo 2.º,

Considerando o seguinte:

- (1) O artigo 2.º do Regulamento (CE) n.º 2771/1999 prevê que as compras por concurso público serão abertas ou suspensas pela Comissão num Estado-Membro caso se verifique que o preço de mercado se situou nesse Estado-Membro, durante duas semanas consecutivas, consoante o caso, quer a um nível inferior, quer a um nível igual ou superior, a 92 % do preço de intervenção.

- (2) A última lista dos Estados-Membros em que a intervenção fica suspensa foi estabelecida pelo Regulamento (CE) n.º 1639/2002 da Comissão ⁽⁵⁾. Essa lista deve ser adaptada para atender aos novos preços de mercado comunicados pela Suécia em aplicação do artigo 8.º do Regulamento (CE) n.º 2771/1999. Por razões de clareza, é conveniente substituir essa lista e revogar o Regulamento (CE) n.º 1639/2002,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1.º

As compras de manteiga por concurso, previstas no n.º 1 do artigo 6.º do Regulamento (CE) n.º 1255/1999, ficam suspensas na Bélgica, na Dinamarca, na Alemanha, na Grécia, nos Países Baixos, na Áustria e no Luxemburgo.

Artigo 2.º

É revogado o Regulamento (CE) n.º 1639/2002.

Artigo 3.º

O presente regulamento entra em vigor em 21 de Setembro de 2002.

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

Feito em Bruxelas, em 20 de Setembro de 2002.

Pela Comissão
Franz FISCHLER
Membro da Comissão

⁽¹⁾ JO L 160 de 26.6.1999, p. 48.

⁽²⁾ JO L 79 de 22.3.2002, p. 15.

⁽³⁾ JO L 333 de 24.12.1999, p. 11.

⁽⁴⁾ JO L 214 de 8.8.2001, p. 20.

⁽⁵⁾ JO L 247 de 14.9.2002, p. 15.

**REGULAMENTO (CE) N.º 1677/2002 DA COMISSÃO
de 20 de Setembro de 2002**

que estabelece normas de execução do Regulamento (CE) n.º 1151/2002 do Conselho no respeitante aos certificados de importação de aveia e cevada originárias da República da Estónia

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 1151/2002 do Conselho ⁽¹⁾, de 27 de Junho de 2002, que estabelece determinadas concessões sob a forma de contingentes pautais comunitários para certos produtos agrícolas e que prevê a adaptação, a título autónomo e transitório, de certas concessões agrícolas previstas no Acordo Europeu com a Estónia, e, nomeadamente, o n.º 3 do seu artigo 1.º,

Considerando o seguinte:

- (1) O Regulamento (CE) n.º 1151/2002 revogou o Regulamento (CE) n.º 1349/2000 do Conselho, de 19 de Junho de 2000, que estabelece determinadas concessões sob a forma de contingentes pautais comunitários para certos produtos agrícolas e que prevê a adaptação, a título autónomo e transitório, de certas concessões agrícolas previstas no Acordo Europeu com a Estónia ⁽²⁾, tornando, por tal facto, caduco o Regulamento (CE) n.º 1729/2000 da Comissão que estabelecia normas de execução do Regulamento (CE) n.º 1349/2000. Importa, pois, estabelecer novas normas de execução e incluir também disposições relativas à importação de cevada para o fabrico de malte.
- (2) A Comunidade Europeia comprometeu-se a estabelecer, para cada campanha de comercialização a partir de 1 de Julho de 2002, um contingente pautal de importação com direitos nulos por tonelada de 4 800 toneladas de aveia do código NC 1004 00 00 originária da Estónia, com um aumento anual do contingente de 900 toneladas por campanha, a partir de 1 de Julho de 2003.
- (3) A importação em causa é sujeita à apresentação de um certificado de importação. Torna-se, pois, necessário especificar as condições que regem a emissão desses certificados.
- (4) Importa prever que os certificados relativos à importação de aveia, no âmbito das quantidades estabelecidas, sejam emitidos após um prazo de reflexão e, se for caso disso, mediante a fixação de uma percentagem única de redução das quantidades solicitadas.
- (5) Importa prever os elementos que devem figurar nos pedidos e nos certificados, em derrogação dos artigos 8.º e 21.º do Regulamento (CE) n.º 1291/2000 da Comissão que estabelece normas comuns de execução do regime

de certificados de importação, de exportação e de preferência para os produtos agrícolas ⁽³⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 2299/2001 ⁽⁴⁾.

- (6) De modo a atender às condições de entrega, indica-se que os certificados de importação são válidos do dia da emissão até ao final do mês seguinte ao da mesma.
- (7) De forma a garantir uma gestão eficaz do contingente, é necessário, por um lado, que os certificados de importação não sejam transmissíveis, e, por outro, que a garantia relativa aos certificados de importação seja fixada em 89 euros por tonelada de aveia, em derrogação do artigo 10.º do Regulamento (CE) n.º 1162/95 da Comissão ⁽⁵⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1322/2002 ⁽⁶⁾.
- (8) O Regulamento (CE) n.º 1151/2002 previu também a possibilidade de importar na Comunidade com direito nulo uma quantidade ilimitada de cevada destinada à produção de malte do código NC ex 1003 00 90.
- (9) É necessário prever disposições específicas com vista a de garantir que a cevada para o fabrico de malte não seja desviada das utilizações previstas; para tal, importa fazer depender o benefício da isenção de um compromisso do importador que ateste o destino previsto do produto em causa, bem como da constituição de uma garantia de montante igual ao direito de importação; a fixação de um prazo razoável de transformação é necessária à gestão do regime em causa; caso o produto colocado em livre prática seja expedido para outro Estado-Membro para fins de transformação, o exemplar de controlo T5 estabelecido pelo Estado-Membro de colocação em livre prática, em conformidade com as normas definidas no Regulamento (CEE) n.º 2454/93 da Comissão ⁽⁷⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) n.º 444/2002 ⁽⁸⁾, constitui o instrumento adequado para apresentar a prova de transformação.
- (10) Importa introduzir alguma proporcionalidade no respeitante à liberação da garantia, nomeadamente nos casos em que as quantidades a transformar e/ou os prazos previstos pelo regime não sejam respeitados. Para tal, importa também adoptar uma tolerância aplicável à quantidade transformada, de forma a atender às perdas devidas à calibração e outras perdas.

⁽³⁾ JO L 152 de 24.6.2000, p. 1.

⁽⁴⁾ JO L 308 de 27.11.2001, p. 19.

⁽⁵⁾ JO L 117 de 24.5.1995, p. 2.

⁽⁶⁾ JO L 194 de 23.7.2002, p. 22.

⁽⁷⁾ JO L 253 de 11.10.1993, p. 1.

⁽⁸⁾ JO L 68 de 12.3.2002, p. 11.

⁽¹⁾ JO L 170 de 29.6.2002, p. 15.

⁽²⁾ JO L 155 de 28.6.2000, p. 1.

(11) As medidas previstas no presente regulamento estão em conformidade com o parecer do Comité de Gestão dos Cereais,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1.º

O presente regulamento estabelece as normas de execução dos regimes de importação de aveia e cevada para o fabrico de malte originárias da Estónia, previstos no Acordo Europeu com a Estónia.

CAPÍTULO I

AVEIA

Artigo 2.º

1. Em conformidade com o Regulamento (CE) n.º 1151/2002, que institui um contingente pautal para o produto em causa, a importação de aveia do código NC 1004 00 00 originário da Estónia que beneficia de um direito de importação nulo é sujeita a um certificado de importação emitido em conformidade com o disposto no presente capítulo.

A quantidade a importar é de 4 800 toneladas a título da campanha de comercialização de 2002/2003. Esta quantidade é acrescida de 900 toneladas por campanha a partir de 1 de Julho de 2003.

O número de ordem do contingente é 09.4588.

2. Aquando da colocação em livre prática na Comunidade, a aveia é acompanhada do original do certificado EUR.1, a emitir pelas autoridades competentes da Estónia.

Artigo 3.º

1. Os pedidos de certificados de importação são apresentados às autoridades competentes dos Estados-Membros na segunda segunda-feira de cada mês, até às 13 horas (hora de Bruxelas).

Os pedidos de certificados devem indicar uma quantidade que não possa exceder a quantidade disponível para a importação de aveia a título da campanha em causa.

2. No mesmo dia, até às 18 horas (hora de Bruxelas), as autoridades competentes comunicam à Comissão, por fax dirigido ao número (32-2) 295 25 15, a quantidade total resultante da soma das quantidades indicadas nos pedidos de certificados de importação.

A referida informação deve ser comunicada separadamente da informação relativa aos outros pedidos de certificados de importação de cereais, mencionando o número e o título do presente regulamento.

3. Se a soma das quantidades concedidas desde o início da campanha com as quantidades solicitadas no dia em causa exceder a quantidade do contingente a título da campanha em questão, a Comissão fixará um coeficiente único de redução a

aplicar às quantidades solicitadas no dia em causa, o mais tardar no terceiro dia útil seguinte ao da apresentação dos pedidos.

4. Sem prejuízo da aplicação do n.º 3, os certificados são emitidos no quinto dia útil seguinte ao da apresentação do pedido.

5. Em conformidade com o n.º 2 do artigo 23.º do Regulamento (CE) n.º 1291/2000, o prazo de validade do certificado é calculado a partir do dia da sua emissão efectiva. Em derrogação do n.º 1 do artigo 6.º do Regulamento (CE) n.º 1162/95, os certificados de importação são válidos até ao final do mês seguinte ao da respectiva emissão.

Artigo 4.º

Em derrogação do artigo 9.º do Regulamento (CE) n.º 1291/2000, os direitos decorrentes do certificado de importação não são transmissíveis.

Artigo 5.º

Em derrogação do n.º 4 do artigo 8.º do Regulamento (CE) n.º 1291/2000, a quantidade colocada em livre prática não pode exceder a quantidade indicada nas casas 17 e 18 do certificado de importação. Para tal, é inscrito o número «0» na casa 19 do referido certificado.

Artigo 6.º

O pedido de certificado de importação e o certificado de importação incluem:

- a) na casa 8, o nome do país de origem. O certificado obriga a importar da Estónia.
- b) na casa 20, uma das seguintes menções:
 - Regulamento (CE) n.º 1677/2002
 - Forordning (EF) nr. 1677/2002
 - Verordnung (EG) Nr. 1677/2002
 - Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 1677/2002
 - Regulation (EC) No 1677/2002
 - Règlement (CE) n.º 1677/2002
 - Regulamento (CE) n. 1677/2002
 - Verordening (EG) nr. 1677/2002
 - Regulamento (CE) n.º 1677/2002
 - Asetus (EY) N:o 1677/2002
 - Förordning (EG) nr 1677/2002;
- c) na casa 24, a menção «direito nulo».

Artigo 7.º

Em derrogação do artigo 10.º, alíneas a) e b), do Regulamento (CE) n.º 1162/95, a garantia relativa aos certificados de importação previstos no presente capítulo é de 89 euros por tonelada de aveia.

CAPÍTULO II

CEVADA PARA O FABRICO DE MALTE

Artigo 8.º

Qualquer importação no âmbito do regime de importação de cevada para o fabrico de malte do código NC ex 1003 00 90 originária da Estónia prevista pelo Regulamento (CE) n.º 1151/2002 é sujeita às disposições do presente capítulo.

Artigo 9.º

O pedido de certificado e o certificado incluem, na casa 20, a seguinte menção:

- Cebada destinada a la fabricación de malta; Reglamento (CE) n.º 1677/2002
- Byg til fremstilling af malt; forordning (EF) nr. 1677/2002
- Gerste zur Herstellung von Malz; Verordnung (EG) Nr. 1677/2002
- Κριθή προοριζόμενη για την παρασκευή βύνης· κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 1677/2002
- Barley for malting; Regulation (EC) No 1677/2002
- Orge destinée à la fabrication de malt; règlement (CE) n.º 1677/2002
- Orzo per la produzione di malto; regolamento (CE) n.º 1677/2002
- Gerst voor verwerking tot mout; Verordening (EG) nr. 1677/2002
- Cevada para o fabrico de malte; Regulamento (CE) n.º 1677/2002
- Maltaan tuotantoon tarkoitettu ohra; asetus (EY) N:o 1677/2002
- Korn avsett för produktion av malt; förordning (EG) nr 1677/2002.

Artigo 10.º

1. O benefício da isenção do direito referido no anexo C do Regulamento (CE) n.º 1151/2002 é sujeito:

- a) Ao compromisso por escrito do importador, assumido aquando da colocação em livre prática, de que a totalidade da mercadoria declarada será transformada em conformidade com o disposto no n.º 3, segundo parágrafo, do presente artigo, no prazo de seis meses a partir da data de aceitação da declaração de colocação em livre prática;
- b) À constituição pelo importador, aquando da colocação em livre prática, de uma garantia de montante igual ao direito de importação integral.

2. O importador indicará o local em que será efectuada a transformação. Caso esta última seja efectuada num Estado-Membro diverso, a expedição das mercadorias dará lugar ao estabelecimento no Estado-Membro de partida de um exemplar de controlo T5, em conformidade com as modalidades definidas no Regulamento (CEE) n.º 2454/93.

O exemplar de controlo T5 deverá incluir, na casa 104, a seguinte menção:

- Reglamento (CE) n.º 1151/2002
- Forordning (EF) nr. 1151/2002
- Verordnung (EG) Nr. 1151/2002
- Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 1151/2002
- Regulation (EC) No 1151/2002
- Règlement (CE) n.º 1151/2002
- Regulamento (CE) n.º 1151/2002
- Verordening (EG) nr. 1151/2002
- Regulamento (CE) n.º 1151/2002
- Asetus (EY) N:o 1151/2002
- Förordning (EG) nr 1151/2002.

3. Salvo em caso de força maior, a garantia prevista no n.º 1, alínea b), é liberada se for apresentada às autoridades competentes do Estado-Membro de colocação em livre prática uma prova de que, pelo menos, 95 % das quantidades colocadas em livre prática foram transformadas em malte no prazo referido na alínea a) do n.º 1.

Considera-se que a transformação ocorreu após a molhagem da cevada.

Se a transformação for efectuada num Estado-Membro diverso do Estado-Membro de colocação em livre prática, a prova da transformação é apresentada na forma do original do exemplar de controlo T5.

Se as quantidades efectivamente utilizadas para o fabrico de malte forem inferiores a 95 % da quantidade total colocada em livre prática, a garantia será executada para a diferença entre:

95 % da quantidade total colocada em livre prática

e

a quantidade efectivamente transformada.

4. A prova da transformação é apresentada às autoridades competentes nos seis meses seguintes ao termo do prazo de transformação. Todavia, se a prova for apresentada entre o sexto e o décimo-oitavo mês seguinte ao termo do prazo de transformação, será reembolsada 85 % da garantia.

CAPÍTULO III

DISPOSIÇÕES FINAIS

Artigo 11.º

É revogado o Regulamento (CE) n.º 1729/2000.

Artigo 12.º

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

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

Feito em Bruxelas, em 20 de Setembro de 2002.

Pela Comissão
Franz FISCHLER
Membro da Comissão

REGULAMENTO (CE) N.º 1678/2002 DA COMISSÃO
de 20 de Setembro de 2002
que fixa o preço do mercado mundial do algodão não descaroçado

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Protocolo n.º 4 relativo ao algodão, anexo ao Acto de Adesão da Grécia, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1050/2001 do Conselho ⁽¹⁾,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 1051/2001 do Conselho, de 22 de Maio de 2001, relativo à ajuda à produção de algodão ⁽²⁾ e, nomeadamente, o seu artigo 4.º,

Considerando o seguinte:

- (1) Nos termos do artigo 4.º do Regulamento (CE) n.º 1051/2001, o preço do mercado mundial do algodão não descaroçado é determinado periodicamente a partir do preço do mercado mundial constatado para o algodão descaroçado, tendo em conta a relação histórica entre o preço aprovado para o algodão descaroçado e o calculado para o algodão não descaroçado. Essa relação histórica foi estabelecida no n.º 2 do artigo 2.º do Regulamento (CE) n.º 1591/2001 da Comissão, de 2 de Agosto de 2001 ⁽³⁾, alterado pelo Regulamento (CE) n.º 1486/2002 ⁽⁴⁾, que estabelece normas de execução do regime de ajuda para o algodão. Se o preço do mercado mundial não puder ser determinado deste modo, será estabelecido com base no último preço determinado.
- (2) Nos termos do artigo 5.º do Regulamento (CE) n.º 1051/2001, o preço do mercado mundial do algodão não descaroçado é determinado para um produto correspondente a certas características e tendo em conta as ofertas e os cursos mais favoráveis do mercado mundial, de

entre os que são considerados representativos da tendência real do mercado. Para efeitos dessa determinação, tem-se em conta uma média das ofertas e dos cursos constatados numa ou em várias bolsas europeias representativas, para um produto entregue cif num porto da Comunidade e proveniente de diferentes países fornecedores, considerados como os mais representativos para o comércio internacional. Estão, no entanto, previstas adaptações desses critérios para a determinação do preço do mercado mundial do algodão descaroçado, a fim de ter em conta as diferenças justificadas pela qualidade do produto entregue, ou pela natureza das ofertas e dos cursos. Essas adaptações são fixadas no n.º 2 do artigo 3.º do Regulamento (CE) n.º 1591/2001.

- (3) A aplicação dos critérios supracitados leva a fixar o preço do mercado mundial do algodão descaroçado no nível a seguir indicado,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1.º

O preço do mercado mundial do algodão não descaroçado, referido no artigo 4.º do Regulamento (CE) n.º 1051/2001, é fixado em 22,559 EUR/100 kg.

Artigo 2.º

O presente regulamento entra em vigor em 21 de Setembro de 2002.

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

Feito em Bruxelas, em 20 de Setembro de 2002.

Pela Comissão

J. M. SILVA RODRÍGUEZ
Director-Geral da Agricultura

⁽¹⁾ JO L 148 de 1.6.2001, p. 1.
⁽²⁾ JO L 148 de 1.6.2001, p. 3.
⁽³⁾ JO L 210 de 3.8.2001, p. 10.
⁽⁴⁾ JO L 223 de 20.8.2002, p. 3.

II

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

CONSELHO

DECISÃO DO CONSELHO

de 17 de Setembro de 2002

que nomeia os membros do Comité Económico e Social para o período compreendido entre 21 de Setembro de 2002 e 20 de Setembro de 2006

(2002/758/CE, Euratom)

O CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia e, nomeadamente, o seu artigo 259.º,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia da Energia Atómica e, nomeadamente, o seu artigo 166.º,

Após consulta à Comissão,

Considerando o seguinte:

- (1) O mandato dos actuais membros do Comité Económico e Social expira em 20 de Setembro de 2002 ⁽¹⁾. Deve, portanto, proceder-se à nomeação dos membros do comité para um novo período de quatro anos, a partir de 21 de Setembro de 2002.
- (2) Cada Estado-Membro apresentou uma lista que contém um número de candidatos duplo do número de lugares atribuídos aos seus nacionais.
- (3) A composição do comité deve ter em conta a necessidade de assegurar uma representação adequada das diferentes categorias da vida económica e social,

DECIDE:

Artigo 1.º

São nomeados membros do Comité Económico e Social, pelo período compreendido entre 21 de Setembro de 2002 e 20 de Setembro de 2006, as pessoas cujos nomes constam da lista anexa à presente decisão.

Artigo 2.º

A presente decisão será publicada no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

A presente decisão produz efeitos a partir do dia da sua aprovação.

Feito em Bruxelas, em 17 de Setembro de 2002.

Pelo Conselho

O Presidente

P. S. MØLLER

⁽¹⁾ JO L 257 de 19.9.1998, p. 37.

ANEXO — BILAG — ANHANG — ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ — ANNEX — ANNEXE — ALLEGATO — BIJLAGE — ANEXO —
LIITE — BILAGA

LISTA DE LOS MIEMBROS DEL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL
LISTE OVER MEDLEMMERNE AF DET ØKONOMISKE OG SOCIALE UDVALG
LISTE DER MITGLIEDER DES WIRTSCHAFTS- UND SOZIALAUSSCHUSSES
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΤΩΝ ΜΕΛΩΝ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ
LIST OF THE MEMBERS OF THE ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE
LISTE DES MEMBRES DU COMITÉ ÉCONOMIQUE ET SOCIAL
ELENCO DEI MEMBRI DEL COMITATO ECONOMICO E SOCIALE
LIJST VAN LEDEN VAN HET ECONOMISCH EN SOCIAAL COMITÉ
LISTA DOS MEMBROS DO COMITÉ ECONÓMICO E SOCIAL
TALOUS- JA SOSIAALIKOMITEAN JÄSENTEN LUETTELO
FÖRTECKNING ÖVER LEDAMÖTER I EKONOMISKA OCH SOCIALA KOMMITTÉN

BELGIË/BELGIQUE/BELGIEN

BEIRNAERT Wilfried
Ere-bestuurder-directeur-generaal van het VBO

DESTIN Raymond
Directeur général de la Confédération des industries agroalimentaires de l'UE (CIAA)

DE VADDER Alfons
Directeur-generaal van de Federatie van Belgische Distributieondernemingen

RAVOET Guido
Directeur-generaal van de Belgische Vereniging van Banken

SOMVILLE Yves
Directeur du service d'études de la Fédération wallonne de l'agriculture

FAES Christine
Directeur UNIZO Internationaal

HAAZE Guy
Nationaal voorzitter van de Algemene Centrale der Liberale Vakbonden van België

PIETTE Josly
Secrétaire général de la Confédération des syndicats chrétiens de Belgique

DERRUINE Olivier
Collaborateur au service d'études CSC de Belgique

NOLLET Michel
FGTB

LADRILLE Arthur
FGTB

HOFFELT Jean-François
Secrétaire général de la Fédération belge des coopératives «Febecoop»

DANMARK

Cand. oecon Anita VIUM
Arbejderbevægelsens Erhvervsråd

Afdelingschef Elly Kjems HOVE, PD
Dansk Industri

Konsulent Dorthe ANDERSEN
Dansk Arbejdsgiverforening

International sekretær Søren KARGAARD
Funktionærernes og Tjenestemændenes Fællesråd (FTF)

Rådsmedlem i Forbrugerrådet, økonom Lisbeth BAASTRUP
Funktionærernes og Tjenestemændenes Fællesråd (FTF)

Afdelingschef Bo GREEN
Handelskammeret

Sekretariatschef Leif Erland NIELSEN
Danske Andelsselskaber

Sekretær Ib WISTISEN
LO

Konsulent Preben KARLSEN
LO-Denmark, Bruxelles Office

DEUTSCHLAND

Daubertshäuser, Klaus
Vorstandsmitglied der Deutschen Bahn AG

Dr. Frerichs, Göke
Präsidiumsmitglied des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels

Dr. Boving, Dagmar
Referatsleiterin für Europa/Europapolitik beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag

Dr. Kienle, Adalbert
Stellvertretender Generalsekretär des Deutschen Bauernverbandes

Voß, Bernd
Stellvertretender Bundesvorsitzender der Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft

Dr. Freih. Frank von Fürstenwerth, Jörg
Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft

Dipl.-Vw. Hornung-Draus, Renate
Geschäftsführerin und Abteilungsleiterin bei der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände

Dipl.-Vw. Welschke, Bernhard
Abteilungsleiter für Europapolitik im Bundesverband der Deutschen Industrie

Dr. Engelen-Kefer, Ursula
Stellvertretende Vorsitzende des Deutschen Gewerkschaftsbundes

Putzhammer, Heinz
Mitglied des Geschäftsführenden Bundesvorstandes des Deutschen Gewerkschaftsbundes

Dr. Benz-Overhage, Karin
Geschäftsführendes Vorstandsmitglied der IG Metall

Freese, Ulrich
Mitglied des Geschäftsführenden Bundesvorstandes der IG BCE

Ott, Erhard
Mitglied des Bundesvorstandes von ver.di

Wilms, Hans-Joachim
Stellvertretender Bundesvorsitzender der IG BAU

Alleweldt, Karin
Referatsleiterin in der Abteilung für internationale und europäische Gewerkschaftspolitik beim Bundesvorstand des Deutschen Gewerkschaftsbundes

Graf von Schwerin, Alexander
Vertreter der Christlich-Demokratischen Arbeitnehmerschaft Deutschlands (CDA)

Ribbe, Lutz
Direktor bei EURONATUR und Mitglied des Bundesvorstandes des BUND

Prof. Dr. Wolf, Gerd
Direktor a. D. am Institut für Plasmaphysik des Forschungszentrums Jülich und Prof. an der Universität Düsseldorf

RA Metzler, Arno
Hauptgeschäftsführer im Bundesverband der Freien Berufe und Leiter des Brüsseler Büros

Prof. Dr. Steffens, Heiko
Stellvertretender Vorsitzender der Verbraucherzentrale Berlin und Professor an der TU Berlin

Stöhr, Frank
Mitglied der Bundesleitung im Deutschen Beamtenbund

Schleyer, Hanns-Eberhard
Generalsekretär des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks

Gräfin zu Eulenburg, Soscha
Vizepräsidentin der Bundesarbeitsgemeinschaft der Freien Wohlfahrtspflege und Vizepräsidentin des Deutschen Roten Kreuzes

Dr. Heinisch, Renate
Repräsentantin der Bundesarbeitsgemeinschaft der Senioren-Organisationen/Kontaktstelle Brüssel

ΕΛΛΑΔΑ

Ειρ. ΠΑΡΗ
Μόνιμος Εκπρόσωπος του Γραφείου του ΣΕΒ στις Βρυξέλλες
Σύνδεσμος Ελληνικών Βιομηχανιών

Α. ΜΠΡΕΔΗΜΑ-ΣΑΒΒΟΠΟΥΛΟΥ
Διευθύντρια Τμήματος Διεθνών/Ευρωπαϊκών Θεμάτων της ΕΕΕ
Ένωση Ελλήνων Εφοπλιστών

Γ. ΜΟΤΣΟΣ
Πρόεδρος ΓΣΕΒΕΕ
Γενική Συνομοσπονδία Επαγγελματιών Βιοτεχνών Εμπόρων Ελλάδας

Γ. ΚΑΛΛΙΓΕΡΟΣ
Γενικός Γραμματέας ΠΟΞ
ΠΟΞ

Ι. ΜΑΝΩΛΗΣ
Γενικός Γραμματέας ΓΣΕΕ
Γενική Συνομοσπονδία Εργατών Ελλάδας

Ι. ΠΑΝΑΓΟΠΟΥΛΟΣ
Γενική Συνομοσπονδία Εργατών Ελλάδας

Γ. ΝΤΑΣΗΣ
Γενική Συνομοσπονδία Εργατών Ελλάδας

Χ. ΚΟΡΥΦΙΔΗΣ
Πρόεδρος Γενικού Συμβουλίου ΑΔΕΔΥ
Ανώτατη Διοίκηση Ενώσεων Δημοσίων Υπαλλήλων

Χ. ΦΑΚΑΣ
Μέλος Δ.Σ. ΓΕΣΑΣΕ
Γενική Συνομοσπονδία Αγροτικών Συλλόγων Ελλάδας

Ν. ΛΙΟΛΙΟΣ
Μέλος Δ.Σ. ΠΑΣΕΓΕΣ
Πανελλήνια Συνομοσπονδία Ενώσεων Γεωργικών Συνεταιρισμών

Γ. ΤΖΑΝΑΚΑΚΗΣ
Α Αντιπρόεδρος ΚΕΔΚΕ
ΚΕΔΚΕ

Δ. ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΗΣ
Πρόεδρος Ε.Σ. Θεσσαλονίκης
ΔΣΑ

ESPAÑA

Sr. José María ESPUNY MOYANO
Presidente de la Federación de Industrias Oleícolas de España (FIODE)

Sr. Jorge HAY GUAJARDO-FAJARDO
Consultor, Batt & Partners

Sr. Ángel PANERO LÓPEZ
Vocal de la Junta Directiva de CEOE y CEPYME

Sr. José SARTORIUS ÁLVAREZ DE BOHORQUES
Director General Adjunto y Director General del Área Internacional del Banco Popular Español

Sr. José Isaías RODRÍGUEZ GARCÍA-CARO
Delegado de la CEOE ante la Unión Europea

Sra. Margarita LÓPEZ ALMENDÁRIZ
Vocal de la Junta Directiva de la CEOE y Presidenta de la Confederación de Empresarios de Melilla

Sr. Rafael BARBADILLO LÓPEZ
Subdirector General de la Federación Española Empresarial de Transportes de Viajeros (Asintra)

Sr. José María ZUFIAUR NARVAIZA
Director Técnico del Departamento de Relaciones Laborales Internacionales del OCEI de la Universidad Complutense

Sr. Sergio SANTILLÁN CABEZA
Abogado
Unión General de Trabajadores (UGT)

Sr. Juan MENDOZA CASTRO
Colaborador de UGT para asuntos internacionales

Sra. María Candelas SÁNCHEZ MIGUEL
Secretaria Confederal de Política Internacional

Sr. Luis Miguel PARIZA CASTAÑOS

Sr. Juan MORENO PRECIADOS
Responsable de la Oficina de CC.OO. en Bruselas

Sra. Laura GONZÁLEZ DE TXABARRI ETXANIZ
Responsable del Departamento Internacional

Sr. Miguel Ángel CABRA DE LUNA
Vocal de Relaciones Internacionales de la Junta Directiva de la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES)

Sr. Bernardo HERNÁNDEZ BATALLER
Asociación de Usuarios de la Comunicación (AUC)

Sr. Francisco CEBALLO HERRERO
Asociación General de Consumidores (Asgeco)

Sr. Gabriel SARRÓ IPARRAGUIRRE
Vicepresidente de la Federación Española de Organizaciones Pesqueras (FEOPE)

Sr. Fernando MORALEDA QUÍLEZ
Secretario General de la Unión de Pequeños Agricultores y Ganaderos

Sr. Pedro BARATO TRIGUERO
Presidente Nacional de ASAJA

Sr. Joan CABALL i SUBIRANA
Miembro de la Comisión Ejecutiva de COAG, Responsable de Relaciones Internacionales, Estructuras Agrarias y Desarrollo Rural

FRANCE

Groupe I — Employeurs

Monsieur Bruno VEVER
MEDEF (Mouvement des entreprises de France)
Directeur chargé de la coordination des affaires européennes

Monsieur Philippe LEVAUX
MEDEF (Mouvement des entreprises de France)
Vice-président de la Fédération de l'industrie européenne de la construction (FIEC)
Président de la commission économique de la FIEC

Monsieur Stéphane BUFFETAUT
UTP (Union des transports publics)
Chargé de mission Europe auprès du président de Vivendi environnement

Monsieur Henri MALOSSE
ACFCI (Assemblée des chambres françaises de commerce et de l'industrie)
Directeur à l'ACFCI

Monsieur Hubert GHIGONIS
CGPME (Confédération générale des petites et moyennes entreprises)
Vice-président de la CGPME

Monsieur Pierre SIMON
AFCEI (Association française des établissements de crédit et des entreprises d'investissement)
Directeur général de l'Association française des établissements de crédit et des entreprises d'investissement

Groupe II — Travailleurs

Monsieur Claude CAMBUS
CGC (Confédération française de l'encadrement)
Vice-président de la CGC

Monsieur Jean-Jacques CARMENTRAN
FO (Force ouvrière)
Membre de la commission exécutive confédérale

Monsieur Jean-Marc BILQUEZ
FO (Force ouvrière)
Secrétaire confédéral

Monsieur Jacques VOISIN
CFTC (Confédération française des travailleurs chrétiens)
Vice-président confédéral

Monsieur Roger BRIESCH
CFDT (Confédération française démocratique du travail)
Chargé de mission

Monsieur Gérard DANTIN
CFDT (Confédération française démocratique du travail)
Chargé de mission

Madame An LE NOUAIL-MARLIÈRE
CGT (Confédération générale du travail)
Membre de la Confédération exécutive confédérale, conseiller à l'espace confédéral Europe-International

Monsieur Daniel RETUREAU
CGT (Confédération générale du travail)
Conseiller à l'espace confédéral Europe-International

Groupe III — Activités diverses

Monsieur Jean LARDIN
APCM (Assemblée permanente des chambres de métiers)
Président de la CAPEB (Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment)

Monsieur Jean-Paul BASTIAN
FNSEA (Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles)
Vice-président de la FNSEA

Monsieur Thierry UHLMANN
CNJA (Centre des jeunes agriculteurs)
Trésorier adjoint du CNJA

Monsieur Gilbert BROS
APCA (Assemblée permanente des chambres d'agriculture)
Vice-président de l'APCA et président de la chambre d'agriculture de Haute-Loire

Monsieur Noël DUPUY
CNMCCA
(Confédération nationale de la mutualité, de la coopération et du crédit agricoles)
Vice-président de la fédération nationale du crédit agricole et président de la caisse régionale du crédit agricole de Touraine-Poitou

Madame Évelyne PICHENOT
CES (Conseil économique et social)
Présidente de la délégation pour l'Union européenne du Conseil économique et social
Membre du groupe de la CFDT au Conseil économique et social

Monsieur Lucien BOUIS
UNAF (Union nationale des associations familiales)
Directeur du Bureau de vérification de la publicité

Monsieur Daniel LE SCORNET
FNMF (Fédération nationale de la mutualité française)
Administrateur de la Fédération des mutuelles de France

Monsieur Adrien BEDOSSA
UNAPL (Union nationale des professions libérales)
Vice président de l'UNAPL

Monsieur Jean-Michel BLOCH-LAINE
UNIOPSS
(Union nationale interfédérale des œuvres et organismes privés sanitaires et sociaux)
Président de l'UNIOPSS

IRELAND**Employer Pillar**

Ms Claire Carroll
IBEC
Holly Cottage
Templeusk
Avoca
County Wicklow

Mr Harry Byrne
IBEC
17 Park Drive
Ranelagh
Dublin 6

Mr Thomas McDonagh
Chambers of Commerce
McDonagh House
Galway Technology Park
Parkmore
Galway

Trade Union Pillar

Mr Jim McCusker
General Secretary
NIPSA
Harkin House
54 Wellington Park
Belfast BT9 6DP

Mr William A Attley
SIPTU
41 Beachwood Lawns
Rathcoole
County Dublin

Ms Joan Carmichael
ICTU
Assistant General Secretary
ICTU
31-32 Parnell Square
Dublin 2

Farming Pillar

Mr John Donnelly
IFA
Conicare
Abbey
Loughrea
County Galway

Mr Frank Allen
ICMSA
ICMSA
John Feely House
Dublin Road
Limerick

Community and Voluntary Pillar

Ms Jillian van Turnhout
NYCI
O & E Group
Sandyford Industrial Estate
Dublin 18

ITALIA

PESCI Patrizio
Confindustria

Ranocchiaro Virgilio
Confindustria

BRAGHIN Paolo
Confindustria

BURANI Umberto
ABI

PETRINGA Francesco
CONFAPI

REGALDO Giacomo
Confcommercio

PEZZINI Antonello
Confartigianato

MASCIA Sandro
Confagricoltura

CHIRIACO Franco
CGIL

FLORIO Susanna
CGIL

CASSINA Giacomina Enrica Maria
CISL

SEPI Mario
CISL

DI ODOARDO Bruno
UIL

KIRSCHEN Enrico
UIL

POLVERINI Renata
UGL

MAURO Rosa Angela detta Rosi
SINPA

BEDONI Paolo
Coldiretti

SCALVINI Felice
Confcooperative

FUSCO Lucia
Lega Nazionale Cooperative e Mutue

ANGELO Maurizio
CIDA

CONFALONIERI Roberto
Confedir

ROSSITTO Corrado
Unionquadri

CARBONI Giuseppe
CISAL

JAHIER Luca
ACLI

LUXEMBOURG

M. Ted Mathgen
Directeur adjoint de la Chambre des métiers

M. Jos Ewert
Directeur général du groupe de la Centrale paysanne

M. Paul Junck
Secrétaire général Arcelor

M. Robert Schadeck
Coordinateur des mesures sociales de réinsertion (LCGB)

M. Jean-Claude Reding
Secrétaire général (CGT)

M. Raymond Hencks
Membre du comité exécutif de la Confédération générale de la fonction publique (CGFP)

NEDERLAND

De heer J.P. van IERSEL
Oud-voorzitter Kamer van Koophandel VNO-NCW

De heer A.M. HUNTJENS
Secretaris Internationale Zaken VNO-NCW

De heer K.B. van POPTA
Directeur Internationale Zaken MKB-Nederland

De heer P.L.H. GERAADS
Beleidsmedewerker Internationale tuinbouw LTO-Nederland

De heer J.G.W. SIMONS
Voorzitter NVO

Mevrouw M. BULK
Beleidsmedewerker Europese Zaken FNV

De heer T. ETTY
Beleidsmedewerker Internationale Zaken FNV

De heer W.W. MULLER
Vice-voorzitter Unie MHP

De heer M. SIECKER
Bestuurder FNV Bondgenoten

De heer E. van VELSEN
Beleidsadviseur Christelijke Nationaal Vakverbond

De heer D.M. WESTENDORP
Voormalig algemeen directeur Consumentenbond

De heer L.F. van MUISWINKEL
Hoogleraar Algemene en Ontwikkelingseconomie

ÖSTERREICH

Herr Mag. Dipl.-Ing. Johann KÖLTRINGER
Hauptabteilungsleiter des Österreichischen Raiffeisenverbandes

Herr Dr. Johannes KLEEMANN
Mitglied des Vorstandes der Industriellenvereinigung

Herr Dr. Klaus STÖLLNBERGER
Vorstand der Firma «Gallia Mineralölprodukte-Vertriebsgesellschaft AG»

Frau Mag. Christa SCHWENG
Wirtschaftskammer Österreich, Abteilung für Sozialpolitik und Gesundheit

Herr Mag. Wolfgang GREIF
Internationaler Sekretär der Gewerkschaft der Privatangestellten

Frau Mag. Angela ORSOLITS
Mitarbeiterin des Volkswirtschaftlichen Referates des ÖGB-Schwerpunkt EU

Herr Gustav ZÖHRER
Internationaler Sekretär der Gewerkschaft Metall-Textil

Herr Thomas DELAPINA
Arbeiterkammer Wien

Frau Mag. Eva BELABED
Arbeiterkammer Oberösterreich

Herr Dipl.-Ing. Rudolf STRASSER
Generalsekretär-Stellvertreter der Präsidentenkonferenz der Landwirtschaftskammern Österreichs

Frau Dr. Anne-Marie SIGMUND
Europabeauftragte des Bundeskomitees der freien Berufe Österreichs

Herr Friedrich DINKHAUSER
Präsident der Arbeiterkammer Tirol

PORTUGAL

Grupo I

CIP — CONFEDERAÇÃO DA INDÚSTRIA PORTUGUESA
Dr. Manuel Eugénio Pimentel Cavaleiro Brandão

CAP — CONFEDERAÇÃO DOS AGRICULTORES DE PORTUGAL
Eng.^a Maria Luísa Freire de Andrade Santiago

CCP — CONFEDERAÇÃO DO COMÉRCIO E SERVIÇOS DE PORTUGAL
Dr. Paulo Jorge Baptista de Andrade

AIP — ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL PORTUENSE
Dr. Paulo Manuel Gonçalves Pinto de Barros Vale

Grupo II

CGTP — CONFEDERAÇÃO GERAL DOS TRABALHADORES PORTUGUESES
Sr. Mário David Ferreirinha Soares
Sr. Eduardo Manuel Nogueira Chagas

UGT — UNIÃO GERAL DOS TRABALHADORES
Sr. Alfredo Manuel Vieira Correia
Sr. Vítor Hugo de Jesus Sequeira

Grupo III

DECO — ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA PARA A DEFESA DO CONSUMIDOR
Dr. Jorge Pegado Liz

CONSELHO NACIONAL DAS PROFISSÕES LIBERAIS
Prof. Dr. Carlos Soares Ribeiro

CONFAGRI — CONFEDERAÇÃO NACIONAL DAS COOPERATIVAS AGRÍCOLAS E DO CRÉDITO AGRÍCOLA DE PORTUGAL, CCRL
Eng.^o Francisco João Bernardino da Silva

UIPSS — UNIÃO DAS INSTITUIÇÕES PRIVADAS DE SOLIDARIEDADE SOCIAL
Dr. José Custódio Leirião

SUOMI/FINLAND

Ulla Sirkeinen
Director
Confederation of Finnish Industry and Employers

Filip Hamro-Drotz
Secretary of Trade Policy
Confederation of Finnish Industry and Employers

Harri Koulumies
Director
Employers' Confederation of Service Industries

Markus Penttinen
Head of Unit for International Affairs
The Confederation of Unions for Academic Professionals in Finland

Martti Reuna
Head of Unit for International Affairs
Finnish Confederation of Salaried Employees

Peter J. Boldt
Economist
Central Organisation of Finnish Trade Unions

Pertti Rauhio
Planning Chief
The Finnish Entrepreneurs

Seppo Kallio
Director
Central Union of Agricultural Producers and Forest Owners

Marja-Liisa Peltola
Head of Department
The Central Chamber of Commerce of Finland

SVERIGE

Göran Valentin LAGERHOLM
Director/Ansvarsområde: European Affairs
Representerar: Svenskt Näringsliv

Ingrid Margareta JERNECK
Deputy Director/Ansvarsområde: Brussels Office
Representerar: Svenskt Näringsliv

Britt Inger Margareta SOLDÉUS
Director of Environmental Issues/Ansvarsområde: Commercial Affairs
Representerar: Svensk Handel

Erik August Christopher HAHR
Avdelningschef/Ansvarsområde: EU-frågor
Representerar: TransportGruppen

Lars Allan NYBERG
Utredare/Ansvarsområde: Samordnar och utreder EU-frågor gentemot förbunden ESK och EU

Maud Barbro JANSSON
Ombudsman/Ansvarsområde: Jämställdhets-, diskriminerings- och arbetsrättsfrågor

Ernst-Erik J EHNMARK
Representerar: SACO

Uno WESTERLUND
Ph.D./Ansvarsområde: Internationell sekreterare TCO
Representerar: TCO

Christina Britta WAHROLIN
Representerar: Handikappförbundens samarbetsorgan

Inger PERSSON
Ordförande/Ansvarsområde: Ordförande i Sveriges konsumentråd
Representerar: Sveriges konsumentråd

Staffan Mats Wilhelm NILSSON
Representerar: Lantbrukarnas Riksförbund, 105 33 Stockholm

Jan Erik Anders OLSSON
Senior rådgivare/Ansvarsområde: Utveckling av kooperativt företagande och social ekonomi
Representerar: Kooperativa Institutet

UNITED KINGDOM OF GREAT BRITAIN AND NORTHERN IRELAND

Group 1

Bryan Cassidy
Cassidy and Associates International,
Consultant, ex-MEP

David Sears
Deputy Director General, British Chamber of Commerce

Ben Butters
Director Smallbusiness/Europe

Donna St Hill
International Consultant on Equality and Macro Economic Policy Reform
Federation of Black Women Business Owners

Sheila Ritchie
Solicitor, the Grant Smith Law Practice

Brenda King
Consultant/Consignia

Professor Robert Baird
Economist, adviser to Career Associates Ltd

Clive Wilkinson
Consultant, Gin and Vodka Association,
President d'honneur to Confederation of European Spirit Producers

Group II

David Feickart
European Office, TUC

Sir Ken Jackson
Amicus Trade Union

Alison Shepherd
Vice-President Unison

Monica Taylor
TGWU Executive Council Member

Judy McKnight
General Secretary, National Association of Probation Officers

Derek Hunter
Regional Secretary GMB Southern Region

Sandy Boyle
Deputy General Secretary, UNIFI

Brian Curtis
RMT Regional Organiser, Wales and the West of England

Group III

Ann Davison
Executive Director, European Research into Consumer Affairs

Rose D'Sa
Law professor, University of Glamorgan

Sukhdev Sharma
Commission for Racial Equality

Richard Adams
Director of Contraflow — Executive Director of Warm Zones Ltd

John Simpson
Consultant economist

Madi Sharma
Managing Director, Original Eastern Foods Ltd

Maureen O'Neil
Director, Age Concern, Scotland

Claire Whitten
Executive Director, Northern Ireland Centre in Europe

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO de 5 de Dezembro de 2001

relativa a um procedimento de aplicação do artigo 81.º do Tratado CE
(Processo COMP/37 800/F3 — Cervejeiras luxemburguesas)

[notificada com o número C(2001) 3914]

(Apenas faz fé o texto em língua francesa)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2002/759/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

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 ⁽²⁾, e, nomeadamente, o n.º 2 do seu artigo 15.º,

Tendo em conta a decisão da Comissão de 29 de Setembro de 2000 de dar início a um procedimento relativo ao caso em questão,

Após ter concedido às empresas em causa a oportunidade de apresentarem a sua posição sobre a comunicação de objecções adoptada pela Comissão, em conformidade com o n.º 1 do artigo 19.º do Regulamento n.º 17 do Conselho e o artigo 2.º do Regulamento (CE) n.º 2842/98 ⁽³⁾ da Comissão, de 22 de Dezembro de 1998, relativo às audições dos interessados directos em certos processos, nos termos dos artigos 85.º e 86.º do Tratado CE.

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

Tendo em conta o relatório final do Auditor neste processo,

Considerando o seguinte:

⁽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.

1. OS FACTOS

1.1. OBJECTO E ORIGEM DO PROCESSO

- (1) O presente processo incide sobre um acordo (em seguida denominada «a Convenção») celebrado, em 8 de Outubro de 1985, entre cinco empresas que se consagram à produção de cerveja estabelecidas no Luxemburgo, com vista a assegurar o respeito e a protecção recíproca das «cláusulas de cerveja» de que beneficiam as referidas cervejeiras junto dos estabelecimentos de venda de bebidas luxemburgueses. Por «cláusula de cerveja» ou «cláusula de cervejeira», deve entender-se uma cláusula de exclusividade no que se refere à aquisição de determinados tipos de cervejas celebrada por um estabelecimento de venda de bebidas junto de uma cervejeira, em contrapartida de diversas vantagens financeiras que lhe são concedidas por esta última.
- (2) O texto da convenção ⁽⁴⁾ foi transmitido à Comissão, em 16 de Fevereiro de 2000, pela Interbrew SA (em seguida «Interbrew»). Quando informou a Comissão da existência da convenção, a Interbrew confirmou que tinha instruído as suas filiais, a saber, a Brasserie de Diekirch e a Brasseries Réunies Mousel et Clausen a porem termo à respectiva aplicação. Invocou igualmente a comunicação da Comissão sobre a não aplicação ou a redução de coimas nos processos relativos a acordos, decisões e práticas concertadas ⁽⁵⁾.

1.2. AS EMPRESAS EM CAUSA

- (3) Todas as cervejeiras principais estabelecidas no Luxemburgo eram partes na Convenção. Tratava-se das seguintes empresas:
 - a) A Brasserie Nationale-Bofferding («Bofferding»). Em 1999, o seu volume de negócios atingiu [30 — 50] milhões de euros e a sua produção de cerveja [120 000 — 180 000] hectolitros, dos quais [50 000 — 70 000] ⁽⁶⁾ hectolitros foram vendidos no sector Horeca ⁽⁷⁾ no Luxemburgo ⁽⁸⁾.
 - b) A Brasserie de Diekirch («Diekirch»). Em 1999, o seu volume de negócios foi de 12,8 milhões de euros, tendo produzido 141 600 hectolitros de cerveja, dos quais [40 000 — 50 000] hectolitros foram vendidos no sector Horeca no Luxemburgo ⁽⁹⁾.
 - c) A Brasseries Réunies de Luxembourg Mousel et Clausen S.A. («Mousel») que realizou um volume de negócios de 11,4 milhões de euros em 1999 e produziu 108 000 hectolitros de cerveja, dos quais [40 000 — 50 000] hectolitros foram vendidos no sector Horeca no Luxemburgo ⁽¹⁰⁾.
 - d) A Brasserie De Wiltz («Wiltz»), que realizou um volume de negócios de 2,3 milhões de euros em 1999 e produziu [20 000 — 30 000] hectolitros de cerveja, dos quais [0 — 10 000] hectolitros se destinaram ao sector Horeca no Luxemburgo ⁽¹¹⁾.
 - e) A Brasserie Battin («Battin»), que produziu [10 000 — 20 000] hectolitros em 1999 e realizou um volume de negócios correspondente a 1,8 milhões de euros, tendo as suas vendas no sector Horeca luxemburguês atingido [0 — 10 000] hectolitros ⁽¹²⁾.
- (4) Em 27 de Setembro de 1999, a Interbrew assumiu o controlo da Mousel através da sociedade holding, a BM Investiments. Por intermédio desta operação, a Interbrew adquiriu igualmente o controlo exclusivo da Diekirch. Com efeito, desde Janeiro de 1986, a Interbrew e a Mousel detinham, a título individual, uma participação que oscilava entre [.. %] e [.. %] no capital social da Diekirch. Por último, em 28 de Julho de 2000, a Diekirch tornou-se uma filial a [.. %] da Mousel, tendo esta última adquirido a participação detida pela Interbrew na Diekirch. Por esta ocasião, a Mousel alterou igualmente a sua designação, passando a designar-se Brasserie de Luxembourg Mousel-Diekirch SA («Brasserie de Luxembourg»).

⁽⁴⁾ Documento n.º 37 800, p. 15 a 23.

⁽⁵⁾ JO C 207 de 18.7.1996, p. 4.

⁽⁶⁾ As informações referidas deste modo são consideradas como um sigilo comercial pela parte relevante.

⁽⁷⁾ Hotéis, restaurantes e cafés.

⁽⁸⁾ Fonte: respostas da Bofferding de 13.3.2000 e de 10.5.2000.

⁽⁹⁾ Fonte: respostas da Diekirch de 8.3.2000 e de 3.5.2000.

⁽¹⁰⁾ Fonte: respostas da Mousel de 8.3.2000 e de 3.5.2000.

⁽¹¹⁾ Fonte: respostas da Wiltz de 8.3.2000 e de 2.5.2000.

⁽¹²⁾ Fonte: respostas da Battin de 10.3.2000 e de 9.5.2000.

1.3. O SECTOR «HORECA» NO LUXEMBURGO

- (5) De acordo com as estimativas das partes, o volume total das vendas de cerveja no Luxemburgo ascendeu a aproximadamente 490 000 hectolitros em 1999 [sendo 320 000 hectolitros produzidos pelas partes ⁽¹³⁾ e cerca de 168 000 hectolitros importados ⁽¹⁴⁾]. Segundo as partes, o sector «Horeca» representou, só por si, cerca de 207 000 hectolitros destas vendas, isto é, mais de 40 % da totalidade das vendas. Neste sector, as partes venderam em torno de 162 000 hectolitros da sua produção própria em 1999 ⁽¹⁵⁾, tendo sido importados cerca de 45 000 hectolitros de cerveja ⁽¹⁶⁾, dos quais aproximadamente 18 000 hectolitros pelas partes ou respectivas filiais de distribuição ⁽¹⁷⁾. Por conseguinte, cerca de 75 % do volume de cerveja vendida no sector «Horeca» luxemburguês em 1999 foi produzido pelas partes e, atendendo à sua distribuição das cervejas importadas, mais de 85 % das vendas totais neste sector eram por elas controladas.
- (6) Quanto ao número de estabelecimentos de venda de bebidas situados no Luxemburgo, a maioria das partes estima o seu número entre 3 500 e 3 800 ⁽¹⁸⁾. Em relação a este total, mais de 2 100 estão vinculados às cinco cervejeiras signatárias mediante uma cláusula de exclusividade em matéria de compra («a cláusula de cerveja»). No período compreendido entre 1990 e 1999, o número de estabelecimentos de venda de bebidas vinculado a cada cervejeira evoluiu da seguinte forma:

	1990	1995	1999
Bofferding	[600-800]	[800-900]	[900-1 000]
Diekirch	[500-600]	[500-600]	[500-600]
Mousel	[500-600]	[500-600]	[500-600]
Wiltz	[0-100]	[0-100]	[0-100]
Battin	[0-100]	[0-100]	[0-100]
Total dos estabelecimentos de venda de bebidas vinculados às partes ⁽¹⁾	1 945	2 103	2 121

⁽¹⁾ Fonte: respostas das partes referidas nas notas 7 a 12.

1.4. AS DISPOSIÇÕES DA CONVENÇÃO

- (7) A convenção celebrada em 8 de Outubro de 1985 pelas cinco cervejeiras em causa «tem por objectivo impedir e sanar os litígios que sejam susceptíveis de ocorrer no Grão-Ducado no que se refere à observância e à protecção recíproca das cláusulas das cervejeiras, as denominadas cláusulas de cerveja» (artigo 1.º).
- (8) O artigo 2.º da convenção especifica que, por cláusula de cerveja, deve entender-se «toda e qualquer convenção por escrito, independentemente da sua validade jurídica, e/ou vigência, e/ou oponibilidade, mediante a qual uma das cervejeiras contratantes acordou com um estabelecimento de venda de bebidas que este se abastecerá exclusivamente em cervejas luxemburguesas de fabrico próprio ou fabricadas sob licença por uma cervejeira luxemburguesa e/ou vendidas por uma cervejeira luxemburguesa durante um determinado período e/ou no que se refere a uma dada quantidade de cerveja».

⁽¹³⁾ Fonte: respostas das partes referidas nas notas 7 a 12.

⁽¹⁴⁾ Fonte: resposta da Bofferding de 10.5.2000 (documento n.º 37 800, p. 680 e 681).

⁽¹⁵⁾ Ver os dados indicados no considerando 3.

⁽¹⁶⁾ Fontes: resposta da Bofferding de 10.5.2000 (documento n.º 37 800, p. 680 e 681), confirmada pelas respostas da Diekirch de 2.8.2000 (documento n.º 37 800, p. 1109) e da Wiltz de 2.5.2000 (documento n.º 37 800, p. 693).

⁽¹⁷⁾ Fonte: estimativa apresentada pela Bofferding na sua resposta de 3.4.2001 às perguntas formuladas pela Comissão na sequência da audição de 13 de Março de 2001.

⁽¹⁸⁾ Fonte: respostas das partes referidas nas notas 7 a 12 e resposta da Federação das Cervejeiras Luxemburguesas de 22.5.2000 (documento n.º 37 800, p. 699 a 701). Somente uma parte, a Battin, estimou o número destes estabelecimentos no Luxemburgo em cerca de 2 200.

- (9) Por outro lado, segundo a acta da reunião da Federação das Cervejeiras Luxemburguesas de 7 de Outubro de 1986 ⁽¹⁹⁾ [conforme alterada pela acta da reunião de 2 de Dezembro de 1986 ⁽²⁰⁾], as partes acordaram uma interpretação mais lata do termo «cláusula de cerveja» do que a constante do artigo 2.º da Convenção. De acordo com as referidas actas, divulgadas pela Federação«... foi acordado reconhecer e equiparar à “cláusula de cerveja”:

- a operação que consiste na assinatura de um contrato de locação e numa participação financeira no equipamento de um café, sem que seja expressamente referida uma “cláusula de cerveja” neste contexto. Por exemplo, a cervejeira X procede à locação de um edifício e participa financeiramente na sua decoração em função da sua finalidade, mas não celebra ou não chega a celebrar uma convenção com o proprietário;
- a aquisição por uma cervejeira de um direito de “cabaretage” ⁽²¹⁾, sem que seja expressamente referida uma “cláusula de cerveja”.

Estas duas interpretações fazem parte integrante das disposições que vigoram neste domínio.»

Esta interpretação foi confirmada por uma carta de 23 de Outubro de 1991 transmitida pela Wiltz à Federação das Cervejeiras Luxemburguesas ⁽²²⁾:«... as cervejeiras acordam reconhecer equiparar à “cláusula de cerveja”:

- a operação que consiste na celebração de um contrato de locação;
- a disponibilização por uma cervejeira de um direito de “cabaretage”.

É igualmente de assinalar que cada uma destas actas de reunião sublinha o carácter confidencial das referidas interpretações da convenção. Além disso, a acta da reunião de 7 de Outubro de 1986 refere que as cervejeiras acordaram não invocar os documentos de interpretação da convenção e «... realizar as operações relacionadas com a cláusula de cerveja sem fazer qualquer alusão à mesma».

- (10) O artigo 3.º da convenção enumera as diferentes categorias de estabelecimentos de venda de bebidas que podem ser sujeitos à obrigação de respeitar uma cláusula de cerveja. Estas englobam as entidades que exploram estabelecimentos de venda de bebidas, as pensões, os parques de campismo e qualquer outro tipo de estabelecimento de venda de cerveja, bem como os grossistas de cerveja.
- (11) O artigo 4.º estabelece que «as cervejeiras contratantes proíbem-se a si próprias e comprometem-se a proibir rigorosamente aos seus grossistas de realizar qualquer venda de cerveja num estabelecimento que esteja vinculado, nos termos da presente convenção, a uma das outras cervejeiras signatárias».
- (12) Além disso, o artigo 4.º especifica que, em caso de não observância desta obrigação por parte do grossista, proceder-se-á da seguinte forma: «a cervejeira contratante assinalará a venda de cervejas da cervejeira concorrente junto do seu cliente e notificar-lhe-á, para todos os efeitos úteis, a convenção de abastecimento. Transmitirá igualmente esta convenção ao grossista e notificará este último que deve abster-se de qualquer abastecimento de cerveja. Simultaneamente, solicitará à cervejeira concorrente que convoque o seu grossista e lhe exija que ponha o devido termo a quaisquer fornecimentos ao cliente vinculado contratualmente à outra cervejeira, a fim de evitar qualquer cumplicidade da cervejeira concorrente com o seu grossista neste comportamento».
- (13) Nos termos do artigo 5.º da convenção, cada cervejeira contratante «compromete-se, antes de celebrar um contrato e/ou proceder ao fornecimento de cerveja a um estabelecimento de venda de bebidas que tenha sido anteriormente abastecido por uma outra cervejeira, a informar-se previamente junto desta última sobre a existência de uma “cláusula de cerveja” a seu favor». Qualquer cervejeira que não apresente um pedido de informação prévio deve desembolsar à cervejeira que abastece o estabelecimento de venda em causa uma indemnização num montante equivalente ao valor de 100 hectolitros de cerveja «Pils» (artigo 6.º).

⁽¹⁹⁾ Documento n.º 37 800, p. 616 a 618.

⁽²⁰⁾ Documento n.º 37 800, p. 620 a 624.

⁽²¹⁾ Uma licença de venda de bebidas.

⁽²²⁾ Documento n.º 37 800, p. 628.

- (14) Nos casos em que, não obstante os compromissos que lhe tiverem sido assinalados, uma cervejeira signatária celebrar contratos com um estabelecimento que seja já abastecido por uma cervejeira contratante, ou fornecer as suas cervejas ao referido estabelecimento, o artigo 7.º da convenção prevê que a nova cervejeira contratante deverá desembolsar ao antigo fornecedor uma indemnização equivalente ao valor de 750 hectolitros de cerveja «Pils», sem prejuízo de uma indemnização complementar a ser fixada através de um procedimento de arbitragem.
- (15) Em caso de contestação ou de litígio, prevê-se que, a pedido de uma das cervejeiras, o director da Federação das Cervejeiras Luxemburguesas convocará as partes tendo em vista um procedimento de conciliação e que, na falta de acordo entre as partes, o diferendo será objecto de um procedimento de arbitragem (artigos 8.º e 9.º).
- (16) O artigo 11.º da convenção prevê que, em caso de fusão de uma das cervejeiras contratantes com uma cervejeira estrangeira ou em caso de uma tomada de participação significativa que permita a uma cervejeira estrangeira gerir uma cervejeira contratante, a convenção poderá ser denunciada a qualquer momento no que diz respeito à cervejeira estrangeira. O mesmo é válido em caso de cooperação entre uma das cervejeiras contratantes e uma cervejeira estrangeira que permita a distribuição de cervejas estrangeiras junto dos estabelecimentos de venda de bebidas luxemburgueses.
- (17) Nos termos do artigo 12.º da convenção, esta é celebrada por uma duração indeterminada. À excepção dos casos previstos no artigo 11.º, a convenção só pode ser denunciada pelas cervejeiras signatárias mediante carta enviada por correio registado, com um aviso prévio de doze meses. É igualmente de referir que a convenção foi precedida, desde 1938, de diversas convenções sucessivas que prosseguiram o mesmo objectivo e englobavam basicamente as mesmas partes ⁽²³⁾.
- (18) A Convenção é completada por uma declaração de intenções, também assinada em 8 de Outubro de 1985 pelas cinco cervejeiras contratantes ⁽²⁴⁾, em que é especificado que a Battin «não infringe o disposto no artigo 2.º ... ao distribuir as cervejas do seu concessor, a “Bitburger Brauerei Th. Simon”, RFA, segundo as formas e modalidades de distribuição actualmente praticadas». A declaração especifica que «se, no futuro, uma alteração a nível da forma ou das modalidades desta distribuição, ou ainda um aumento significativo do volume vier a comprometer o equilíbrio actual da distribuição,... a presente convenção poderá ser denunciada a qualquer momento no que respeita à Brasserie Battin».
- (19) Por último, em 2 de Dezembro de 1986, a convenção foi novamente completada por uma segunda declaração de intenções ⁽²⁵⁾ que estabelece que as cervejeiras signatárias «declaram atribuir um direito prioritário no que se refere à negociação e conclusão de uma cláusula de abastecimento a uma das outras cervejeiras luxemburguesas que sejam partes contratantes quando as indicações por escrito da cervejeira que detém o contrato justifiquem a presunção de que um dos seus clientes... negociou e está prestes a concluir uma convenção de abastecimento com uma cervejeira estrangeira». Além disso, esta declaração prevê um mecanismo de compensação sempre que, em virtude deste sistema de prioridade, uma cervejeira contratante chega a celebrar um contrato de abastecimento com um cliente anterior de uma outra cervejeira contratante. Neste caso, a cervejeira que celebra o contrato de abastecimento proporá, como contrapartida à cervejeira que detinha anteriormente o contrato, um dos seus clientes que se encontre numa situação semelhante.

1.5. APLICAÇÃO DA CONVENÇÃO

- (20) Os documentos de que a Comissão dispõe demonstram que todas as partes, à excepção da Wiltz, aplicaram o artigo 5.º da convenção (obrigação de se informarem sobre a existência de uma cláusula de cerveja antes de abastecerem um estabelecimento de venda de bebidas) ⁽²⁶⁾. A título ilustrativo, pode referir-se:
- a) A troca de cartas entre a Bofferding e a Diekirch, em Abril de 1989 ⁽²⁷⁾, sobre a existência de uma «cláusula cervejeira» no que se refere a um estabelecimento de venda de bebidas situado em Differdange;
- b) A carta de 20 de Maio de 1996 ⁽²⁸⁾ da Bofferding à Diekirch que tinha por objecto informar-se da eventual existência de uma cláusula de cerveja em relação a um estabelecimento de venda de bebidas situado em Rosport;
- c) A carta de 7 de Fevereiro de 1997 ⁽²⁹⁾, transmitida pela Bofferding à Mousel, com vista a obter a confirmação que o estabelecimento de venda de bebidas, a [o nome dos estabelecimentos de bebidas] não estava sujeito a uma cláusula de cerveja e a resposta positiva de 21 de Fevereiro de 1997 ⁽³⁰⁾;

⁽²³⁾ Fonte: carta dos advogados da Interbrew de 23.3.2000 (documento n.º 37 800, p. 476 a 477).

⁽²⁴⁾ Documento n.º 37 800, p. 20.

⁽²⁵⁾ Documento n.º 37 800, p. 21.

⁽²⁶⁾ Ver considerando 13.

⁽²⁷⁾ Documento n.º 37 800, p. 249 e 250.

⁽²⁸⁾ Documento n.º 37 800, p. 449.

⁽²⁹⁾ Documento n.º 37 800, p. 131.

⁽³⁰⁾ Documento n.º 37 800, p. 132.

- d) A resposta da Battin ao pedido de informações da Comissão ⁽³¹⁾, em que esta cervejeira reconhece o facto de se ter informado duas ou três vezes junto de uma outra cervejeira a fim de determinar se um cliente estava vinculado por um contrato e «... que a resposta por fax da cervejeira relevante nos fornecia subsequentemente as informações pretendidas e nos indicava a via a seguir»;
- e) A resposta da Bofferding ao pedido de informações da Comissão ⁽³²⁾, em que esta cervejeira especifica que «... a regra de informação prévia foi, na maioria dos casos, aplicada».
- (21) No que diz respeito à aplicação dos artigos 8.º e 9.º da convenção, respeitantes à conciliação e à arbitragem, a Diekirch notificou, por seu turno quatro litígios ⁽³³⁾ com a Bofferding no que se refere à aplicabilidade de uma cláusula de cerveja a favor de uma ou outra destas duas cervejeiras. Estes litígios ocorreram ao longo dos períodos seguintes:
- a) Dezembro de 1992 a Agosto de 1996 (caso [o nome dos estabelecimentos de bebidas] em Kayl);
- b) Janeiro de 1996 a Agosto de 1996 (caso [o nome dos estabelecimentos de bebidas]);
- c) Junho de 1996 a Agosto de 1996 (caso [o nome dos estabelecimentos de bebidas] em Differdange);
- d) Novembro de 1993 a Abril de 1998 (caso [o nome dos estabelecimentos de bebidas] em Diekirch).
- (22) A Bofferding confirmou o recurso ao disposto no artigo 8.º da convenção no âmbito do litígio [o nome dos estabelecimentos de bebidas] ⁽³⁴⁾, tendo especificado que este foi sanado em Outubro de 1996, com base num mecanismo que previa uma permuta de estabelecimentos de venda de bebidas entre as duas cervejeiras.
- (23) A Mousel apresentou igualmente a acta de uma reunião da Federação das Cervejeiras Luxemburguesas, realizada em 29 de Março de 1988 ⁽³⁵⁾, que faz alusão ao artigo 5.º da convenção e à intervenção do director da Federação, no âmbito de um litígio entre duas cervejeiras, tendo em vista a obtenção de um compromisso na matéria.
- (24) As cartas trocadas entre as partes aquando dos referidos litígios contêm inúmeras referências às obrigações impostas pela convenção e, nomeadamente, à sanção prevista no artigo 7.º em caso de não observância do artigo 4.º (garantia das cláusulas de cerveja). Por exemplo, na sua carta de 30 de Julho de 1996 ⁽³⁶⁾, a Diekirch recrimina à Bofferding o facto de ter realizado publicidade no exterior do [o nome dos estabelecimentos de bebidas] em Diekirch, um estabelecimento ligado à Diekirch. A carta prossegue: «O vosso comportamento é manifestamente contrário à convenção entre as cervejeiras. Em aplicação do disposto do artigo 7.º da referida convenção, convidamos Vossas Excelências a desembolsar, após recepção da presente, a indemnização prevista de 750 hl x 4 590 = 3 442 500 francos». Em 5 de Junho de 1996 ⁽³⁷⁾, a Diekirch acusa a Bofferding de uma «flagrante não observância ...da convenção entre as cervejeiras» no que respeita a um café em Differdange e reclama o pagamento da «indemnização prevista no artigo 7.º da referida Convenção». Por último, na sua carta ao director da Federação das Cervejeiras Luxemburguesas de 16 de Abril de 1996 ⁽³⁸⁾ relativa ao café «Am Chalet» em Wahllhausen, a Bofferding insiste «na aplicação das sanções previstas no acordo entre as cervejeiras» contra a Diekirch.
- (25) Cabe igualmente assinalar que, durante uma reunião de conciliação entre os representantes da Bofferding e da Diekirch, realizada em 19 de Março de 1996 na presença do director da Federação das Cervejeiras Luxemburguesas, este declarou, segundo a acta que foi elaborada na sequência desta reunião ⁽³⁹⁾: «... apesar de as disposições do acordo entre as cervejeiras não terem qualquer valor jurídico, deve ser tomado em consideração o espírito subjacente às mesmas e que prevalece. Trata-se de evitar qualquer conflito entre as cervejeiras e, sobretudo, qualquer condenação que daí decorreria por parte dos tribunais, bem como a penetração maciça das cervejeiras estrangeiras no nosso mercado».

⁽³¹⁾ Resposta da Battin de 10.3.2000.

⁽³²⁾ Resposta da Bofferding de 13.3.2000.

⁽³³⁾ Resposta da Diekirch de 13.3.2000.

⁽³⁴⁾ Resposta da Bofferding de 13.3.2000.

⁽³⁵⁾ Documento n.º 37 800, p. 70 a 71.

⁽³⁶⁾ Documento n.º 37 800, p. 216.

⁽³⁷⁾ Documento n.º 37 800, p. 252.

⁽³⁸⁾ Documento n.º 37 800, p. 337 e 338.

⁽³⁹⁾ Documento n.º 37 800, p. 339.

- (26) Por último, convém referir que nenhuma das cervejeiras signatárias denunciou formalmente a convenção ⁽⁴⁰⁾ antes do envio da comunicação de objecções da Comissão de 2 de Outubro de 2000.

2. OBSERVAÇÕES DAS PARTES

- (27) Após a comunicação do texto da convenção pela Interbrew ⁽⁴¹⁾, a Comissão transmitiu pedidos de informação às partes e à Federação das Cervejeiras Luxemburguesas. Em 29 de Setembro de 2000, a Comissão adoptou uma comunicação de objecções relativamente às quatro empresas destinatárias da presente decisão. Todas as partes, salvo a Battin, apresentaram observações por escrito em resposta a esta comunicação de objecções da Comissão. Em 13 de Março de 2001, foi realizada uma audição, em que a Bofferding e a Wiltz apresentaram as suas observações oralmente. As principais observações das partes podem ser resumidas da seguinte forma.

2.1. AUSÊNCIA DE QUALQUER OBJECTIVO RESTRITIVO DA CONCORRÊNCIA

2.1.1. DISPOSIÇÕES RELATIVAS À OBSERVÂNCIA RECÍPROCA DAS CLÁUSULAS DE CERVEJA PELAS CERVEJEIRAS SIGNATÁRIAS DA CONVENÇÃO

- (28) A Bofferding e a Wiltz sublinharam que o objectivo da convenção era o de «evitar e sanar os conflitos» no que respeita à observância e à protecção recíproca das cláusulas de cerveja (artigo 1.º da convenção). Sustentaram nomeadamente que a convenção tinha por objecto regular determinados problemas suscitados pela jurisprudência luxemburguesa no que se refere à aplicação das suas cláusulas (ver considerandos 30 a 33).
- (29) A Bofferding e a Wiltz admitem, contudo, que a convenção é igualmente aplicável a determinadas relações entre as cervejeiras e os estabelecimentos de venda de bebidas na ausência de um contrato de abastecimento ou de uma cláusula de cerveja, quando a cervejeira se limita a financiar o equipamento de um estabelecimento de venda de bebidas ou a adquirir um direito de «cabaretage», sem celebrar um contrato com o estabelecimento relevante, nem lhe impor uma cláusula de compra exclusiva ⁽⁴²⁾. A Bofferding refere que a convenção foi alterada neste sentido a pedido do director do serviço jurídico da Diekirch que receava que a Bofferding investisse num café no âmbito de um contrato de locação e celebrasse um contrato de exclusividade com a cervejeira alemã Binding (com a qual detinha boas relações). A Bofferding acrescentou que não tinha qualquer intenção de agir desta forma e que esta disposição nunca tinha sido aplicada.
- (30) Quanto à aplicação da convenção aos contratos de fornecimento que incluem uma cláusula de cerveja na acepção do artigo 2.º, convém estabelecer uma distinção entre dois tipos de situações. A primeira incide sobre os contratos que eram inválidos por força de uma corrente jurisprudencial luxemburguesa que se inspirava, por seu turno, numa jurisprudência francesa. Com efeito, aquando da conclusão da convenção, os tribunais luxemburgueses anulavam as cláusulas de cerveja em virtude da indeterminação das quantidades ou dos preços, ou seja, quando as quantidades a fornecer pela cervejeira ou os preços a pagar pelo estabelecimento de venda de bebidas não eram determinados, nem passíveis de serem determinados. De acordo com a Bofferding, na sequência de uma alteração da jurisprudência francesa em 1 de Dezembro de 1995 ⁽⁴³⁾, o argumento da indeterminação das quantidades ou dos preços deixou de ser invocado no Luxemburgo, tendo uma decisão emitida por um tribunal de primeira instância em Março de 1996 ⁽⁴⁴⁾ consagrado esta alteração introduzida pela jurisprudência francesa. Em virtude desta jurisprudência anterior, um estabelecimento de venda de bebidas pouco escrupuloso que beneficiasse de vantagens financeiras junto de uma primeira cervejeira, à qual estava vinculado por uma cláusula de cerveja, podia dissimular a existência desta cláusula e assinar um segundo contrato com uma cervejeira diferente, incorrendo custos mais baixos. O estabelecimento de venda de bebidas estava ciente que a primeira cervejeira não podia exigir o reembolso das suas despesas, dado que o seu contrato era nulo. Segundo as partes, era unicamente no intuito de evitar eventuais litígios resultantes desta jurisprudência que a Convenção era aplicável a qualquer tipo de cláusula de cerveja «... independentemente da sua validade jurídica, e/ou duração, e/ou oponibilidade...» (artigo 2.º da convenção). Por conseguinte, entendiam que esta expressão nada acrescentava às obrigações das partes.

⁽⁴⁰⁾ Ver considerando 17 relativo ao processo de denúncia da convenção.

⁽⁴¹⁾ Ver considerando 2.

⁽⁴²⁾ Ver considerando 9.

⁽⁴³⁾ Decisões do Tribunal de Apelação de 1 de Dezembro de 1995 nos processos *Compagnie Atlantique de Téléphone c. Sunaco*; *Cofratel c. Bechtel France*; *Vassali c. Gagnaire et Société Le Montparnasse c. GST Alcatel Bretagne*, *Gazette du Palais* de 8.12.1995.

⁽⁴⁴⁾ Sentença comercial II n.º 180/96 do Tribunal de Primeira Instância do Luxemburgo de 6 de Março de 1996 no âmbito do processo *Brasserie Nationale c. Jacoby*.

- (31) A Bofferding acrescentou que, em todo o caso, os artigos 8.º e 9.º da convenção relativos à conciliação e à arbitragem prevaleciam sobre o disposto no artigo 2.º nesta primeira situação. Em caso de litígio, os referidos artigos teriam assegurado a aplicação das regras de direito, incluindo as relativas à validade das cláusulas de cerveja. Por último, a Bofferding afirmou que, sempre que aplicava o sistema de informação prévia previsto no artigo 5.º, solicitava a apresentação de uma cópia de qualquer cláusula de cerveja que lhe fosse oponente por uma outra cervejeira e que apenas respeitava os contratos exclusivos que estivessem em vigor e fossem válidos (sem prejuízo da questão da indeterminação das quantidades e dos preços).
- (32) A segunda situação prende-se com os contratos de fornecimento válidos ao abrigo do direito civil luxemburguês. No que respeita a estes contratos, a Bofferding explicou que a jurisprudência luxemburguesa levantava, e continua a levantar, outros problemas. Em primeiro lugar, uma cervejeira que celebrasse uma cláusula de cerveja com um estabelecimento de venda de bebidas que estivesse já vinculado a uma outra cervejeira através de uma cláusula de cerveja válida — por exemplo, devido ao facto de o estabelecimento em questão dissimular a sua existência — corria o risco de ser acusado de cumplicidade. Com efeito, a cervejeira torna-se cúmplice da violação do primeiro contrato pelo estabelecimento de venda de bebidas, sendo responsável *in solidum* com este último. Além disso, as cervejeiras luxemburguesas não dispunham de soluções jurídicas eficazes para assegurar o respeito das suas cláusulas de cerveja. Em especial, o Código Civil luxemburguês apenas previa o pagamento de indemnizações e juros de mora em caso de infracção a estes contratos, não permitindo, em geral, que a cervejeira garantisse a observância do contrato mediante um pedido de execução. O procedimento de urgência também não representava um instrumento eficaz e uma acção normal implicava um procedimento que podia durar pelo menos três anos.
- (33) No que se refere a estes contratos de fornecimento válidos, a Bofferding considerou que, se há uma restrição da concorrência, esta resulta unicamente do compromisso de compra exclusiva pelo estabelecimento de venda de bebidas contido nos referidos contratos e não da convenção. De acordo com esta parte, não prevalecia qualquer tipo de protecção findo o prazo de vigência de uma cláusula de cerveja e o estabelecimento de venda de bebidas podia sempre rescindir o seu contrato e assumir as respectivas consequências. Acrescentou que nem o objectivo, nem o efeito das regras de concorrência pode consistir em facilitar a infracção aos contratos.
- (34) Por outro lado, a Bofferding considerou que a convenção não podia constituir uma infracção em termos de «objectivo», dado que as restrições da concorrência deste tipo se circunscreviam geralmente aos acordos em matéria de preços ou à repartição absoluta de territórios. Sustentou, por outro lado, que a Comissão não pode concluir sobre a existência de uma restrição em termos de «objectivo» sem analisar o contexto jurídico e económico da convenção, bem como os comportamentos das partes. Baseou-se, neste contexto, nos acórdãos IAZ ⁽⁴⁵⁾ e Volkswagen ⁽⁴⁶⁾.

2.1.2. DISPOSIÇÕES QUE VISAM AS CERVEJEIRAS ESTRANGEIRAS (TERCEIROS NA CONVENÇÃO)

- (35) No que se refere aos artigos 11.º e 12.º da convenção respeitantes às cervejeiras estrangeiras, a Bofferding fez notar que estes se mantiveram letra morta. Entendia que a observação formulada pelo director da Federação das Cervejeiras Luxemburguesas ⁽⁴⁷⁾ sobre as cervejeiras estrangeiras não assumia qualquer importância, constituindo apenas uma observação feita a título pessoal.
- (36) A Wiltz interrogou-se sobre a forma como as cervejeiras signatárias poderiam assegurar-se a prioridade em matéria de negociação através do procedimento de consulta, dado que um contrato de cerveja é celebrado entre uma cervejeira e um estabelecimento de venda de bebidas, podendo este último aceitar livremente a proposta mais vantajosa, independentemente de esta ser proveniente de uma cervejeira luxemburguesa ou estrangeira.
- (37) Além disso, a Wiltz sustenta que o artigo 11.º, que permite denunciar a convenção no que diz respeito a uma parte que procede a uma fusão ou que coopera com uma cervejeira estrangeira, não produz efeitos a nível da concorrência, dado que constitui uma faculdade e não uma obrigação. Tal como a Bofferding, considera que a observação formulada pelo director da Federação das Cervejeiras Luxemburguesas não é relevante.

⁽⁴⁵⁾ Acórdão do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias de 8 de Novembro de 1983, IAZ International Belgium e outros/Comissão, processos apensos 96-102, 104, 105, 108 e 110/82, Col. p. 3369, pontos 23 a 25.

⁽⁴⁶⁾ Acórdão do Tribunal de Primeira Instância das Comunidades Europeias de 6 de Julho de 2000, Volkswagen/Comissão, T-62/98, Col. p. II-2707, ponto 178.

⁽⁴⁷⁾ Ver considerando 25.

2.2. AUSÊNCIA DE UMA RESTRIÇÃO DA CONCORRÊNCIA SIGNIFICATIVA

- (38) A Bofferding entendia que, em todo o caso, a Comissão não tinha demonstrado o carácter significativo das alegadas restrições da concorrência e que não tinha definido o mercado relevante, nem analisado a estrutura do mercado, nem ainda a posição das partes neste mercado.
- (39) A Bofferding e a Wiltz invocaram igualmente o disposto na comunicação da Comissão relativa aos acordos de pequena importância que não são abrangidos pelo n.º 1 do artigo 85.º do Tratado que institui a Comunidade Europeia ⁽⁴⁸⁾ (em seguida denominada a «Comunicação *de minimis*») e, nomeadamente, no seu ponto 19, que estabelece que a Comissão não aplicará o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado aos acordos entre pequenas e médias empresas («PME»). Além disso, a Bofferding afirma que a reserva estabelecida no ponto 20 da Comunicação *de minimis*, que permite que a Comissão intervenha, contudo, no que diz respeito aos acordos entre PME sempre que estes entrem de forma significativa a concorrência numa parte substancial do mercado em causa, não é aplicável no caso em consideração.

2.3. APLICAÇÃO DA CONVENÇÃO

- (40) A Bofferding alegou que a aplicação da convenção se circunscreveu à regra de informação prévia e a um único caso de conciliação, não tendo sido aplicadas as disposições respeitantes às cervejeiras estrangeiras.
- (41) A Wiltz sustentou que não tinha aplicado qualquer disposição da convenção e assinalou que o artigo 11.º não tinha sido aplicado contra a Diekirch e a Mousel, não obstante a sua cooperação com a Interbrew.

2.4. A AUSÊNCIA DE EFEITOS

- (42) A Bofferding considera que a convenção não teve qualquer efeito sobre a concorrência entre as partes, nem sobre o comércio entre os Estados-Membros. No que respeita aos efeitos concretos, baseia-se nomeadamente para o efeito na flutuação das quotas de mercado de determinadas cervejeiras signatárias e no aumento das importações durante o período coberto pela convenção, bem como no nível relativamente elevado das importações face à situação existente noutros Estados-Membros. A Wiltz observa, por um lado, que no período compreendido entre 1989 e 1998, as importações de cerveja no Luxemburgo aumentaram 200 % e que, por outro, a Interbrew conseguiu penetrar no mercado luxemburguês, não obstante a convenção.
- (43) No que se refere aos efeitos potenciais sobre o comércio entre os Estados-Membros, a Bofferding entende que para que um acordo cuja execução se circunscreva ao território de um único Estado-Membro possa afectar o comércio entre os Estados-Membros, é necessário que haja repercussões a nível dos preços ou que seja reforçado o efeito de encerramento do mercado nacional. Afirma que a Comissão não pode limitar-se a fazer alusão ao objecto da convenção ou à proporção das vendas das partes no sector relevante. Por último, considera que a Comissão nunca demonstrou a forma como as restrições acordadas entre as cervejeiras no que respeita aos estabelecimentos de venda eram susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados-Membros.

3. APRECIACÃO JURÍDICA

3.1. INFRACÇÃO AO N.º 1 DO ARTIGO 81.º DO TRATADO

- (44) O n.º 1 do artigo 81.º estabelece o seguinte: «São incompatíveis com o mercado comum e proibidos todos os acordos entre empresas... 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 as que consistem em... repartir os mercados...».

3.1.1. ACORDOS ENTRE EMPRESAS

- (45) A convenção constitui um acordo na acepção do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE.
- (46) As cinco empresas signatárias da convenção referidas no considerando 3 (duas das quais procederam, entretanto, a uma fusão entre si) são empresas na acepção do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE.

⁽⁴⁸⁾ JO C 372 de 9.12.1997, p. 13.

3.1.2. RESTRIÇÃO DA CONCORRÊNCIA EM TERMOS DE OBJECTIVO

- (47) Em primeiro lugar, a convenção tem como objectivo restringir a concorrência entre as cervejeiras signatárias, mediante a manutenção das suas clientelas respectivas no sector «Horeca» no Luxemburgo. Tal é o resultado do disposto nos artigos 4.º e 5.º da convenção, bem como nos artigos 6.º e 7.º que prevêem sanções em caso de violação das referidas disposições (ver considerandos 48 a 66). Além disso, a convenção visa entravar a penetração das cervejeiras estrangeiras no sector «Horeca» luxemburguês. Este segundo objectivo, que também restringe a concorrência, decorre nomeadamente da segunda declaração em anexo à convenção (ver considerandos 67 a 73).

3.1.2.1. *Restrição da concorrência entre as cervejeiras luxemburguesas*

- (48) O artigo 4.º da convenção proíbe estritamente todas as cervejeiras signatárias e respectivos grossistas de fornecerem cerveja aos estabelecimentos de venda de bebidas «garantidos» às outras cervejeiras luxemburguesas ⁽⁴⁹⁾. Em primeiro lugar, a Comissão sustenta que esta proibição é aplicável em três casos, comportando uma restrição da concorrência em cada um dos mesmos:

1. ausência de um contrato de fornecimento ou de uma cláusula de cerveja (ver considerandos 50 e 51);
2. existência de uma cláusula de cerveja inválida ou inoponível (ver considerandos 52 a 55); e
3. vigência de uma cláusula de cerveja válida (ver considerandos 56 a 58).

A Comissão argumenta, em seguida, que as restrições da concorrência em causa devem ser consideradas como restrições em termos de objectivo, não obstante o contexto jurídico em que devem, segundo as partes, ser inseridas (ver considerandos 59 a 63).

- (49) O artigo 5.º da convenção relativo ao procedimento de informação prévia deve ser interpretado em articulação com o artigo 4.º, na medida em que visa assegurar a aplicação efectiva deste último (ver considerando 64).

1. **Ausência de um contrato de fornecimento ou de uma cláusula de cerveja**

- (50) A proibição consignada no artigo 4.º é aplicável nesta instância quando uma cervejeira signatária financia o equipamento de um estabelecimento de venda de bebidas ou adquire um direito de «cabaretagage», mas não celebra um contrato com a entidade responsável por esse estabelecimento de venda, nem lhe impõe uma cláusula de compra exclusiva ⁽⁵⁰⁾. Nesta situação, a restrição da concorrência é evidente: a convenção impede um estabelecimento de venda de bebidas que seja abastecido por uma cervejeira luxemburguesa, sem estar vinculado neste contexto por uma cláusula de compra exclusiva, de se abastecer junto de outras cervejeiras luxemburguesas. Deste modo, por um lado, a primeira cervejeira mantém a sua clientela e, por outro, é limitada a liberdade de acção do estabelecimento de venda de bebidas e das outras cervejeiras.

- (51) A Comissão considera que o motivo invocado pela Bofferding para justificar a aplicação da convenção a este primeiro caso não é convincente ⁽⁵¹⁾. Em primeiro lugar, é difícil antever qual o interesse para a Diekirch de alargar a protecção da convenção aos contratos financiados pelo seu concorrente, a saber, a Bofferding, e celebrados por uma cervejeira estrangeira, a Binding. Por outro lado, a alteração afigura-se pouco adaptada ao alegado objectivo: em vez de abordar expressamente as transacções que envolvam uma outra cervejeira, alarga a definição de uma cláusula de cerveja que passa a assumir um âmbito mais geral. Por último, e em todo o caso, é manifesto que as justificações apresentadas pela Bofferding quanto ao impacto da jurisprudência não abrangem este primeiro caso.

⁽⁴⁹⁾ Ver considerando 11.

⁽⁵⁰⁾ Ver considerando 9 sobre a interpretação acordada entre as partes no decurso das reuniões de 7 de Outubro de 1986 e 2 de Dezembro de 1986.

⁽⁵¹⁾ Ver considerando 29.

2. Existência de uma cláusula de cerveja inválida ou inoponível

- (52) A proibição prevista no artigo 4.º aplica-se igualmente quando uma cervejeira signatária celebra uma cláusula de compra exclusiva que não é válida ou oponível do ponto de vista jurídico («independentemente da sua validade jurídica e/ou sua duração e/ou sua oponibilidade») ⁽⁵²⁾. Neste caso, a Convenção transcende as restrições impostas por lei, na medida em que obriga as partes a respeitarem as cláusulas de cerveja que não são válidas à luz do direito civil nacional ou do direito da concorrência ou que não são oponíveis, por exemplo, em virtude de uma violação das obrigações contratuais da cervejeira face ao estabelecimento de venda de bebidas. Deste modo, as partes restringem a sua liberdade de acção e conferem-se vantagens, em termos de manutenção da sua clientela e de segurança jurídica, que não obteriam em condições normais de concorrência.
- (53) Em primeiro lugar, contrariamente ao sustentado pela Bofferding ⁽⁵³⁾, não é correcto afirmar que o artigo 2.º não acrescenta nada de novo às obrigações legais das partes. Ao invés, se a convenção obriga as partes a respeitarem os contratos de compra exclusiva que não são válidos por força da jurisprudência luxemburguesa em vigor na época, transcende claramente as obrigações resultantes do direito civil, tal como interpretadas pelos tribunais nacionais. Por outro lado, a Bofferding contradiz-se quando afirma, por um lado, que o artigo 2.º apenas visava superar o problema da anulação dos contratos levantado pela jurisprudência e que, por outro lado, em caso de litígio, as cláusulas em matéria de conciliação e de arbitragem tinham primazia sobre este artigo, pelo que eram aplicáveis as regras de direito, incluindo as relativas à validade dos contratos ⁽⁵⁴⁾.
- (54) Além disso, a corrente jurisprudencial que conduzia à anulação dos contratos devido à indeterminação dos preços ou das quantidades deixou de vigorar no Luxemburgo a partir de Março de 1996 ⁽⁵⁵⁾. Ora, as partes não puseram termo à convenção nesta data, contrariamente ao que seria de esperar.
- (55) Por outro lado, contrariamente às observações formuladas pelas partes ⁽⁵⁶⁾, a expressão «independentemente da sua validade jurídica, e/ou sua duração, e/ou sua oponibilidade» não se prende unicamente com os contratos inválidos devido à indeterminação dos preços ou das quantidades a fornecer. Com efeito, esta expressão de índole geral alarga a garantia consignada no artigo 4.º aos contratos que seriam inválidos ou não oponíveis igualmente por outros motivos. Por exemplo, o advogado da Bofferding prevaleceu-se da aplicabilidade da convenção ⁽⁵⁷⁾ num litígio relacionado com a rescisão antecipada de uma cláusula de cerveja por um estabelecimento de venda de bebidas ⁽⁵⁸⁾ e não com a invalidade desta cláusula em virtude da indeterminação dos preços ou das quantidades. Deste modo, é desmentida a afirmação da Bofferding segundo a qual esta empresa só aplicava a convenção aos contratos em vigor e válidos do ponto de vista jurídico (sem prejuízo da questão da indeterminação dos preços ou das quantidades) ⁽⁵⁹⁾. Em todo o caso, o facto de uma das partes num acordo optar unilateralmente por limitar a sua aplicação a determinados casos não afecta a interpretação do referido acordo. Se as partes visassem unicamente o problema suscitado por esta corrente de jurisprudência, poderiam ter utilizado outra expressão que se adaptasse melhor ao objectivo prosseguido.

3. Vigência de uma cláusula de cerveja válida

- (56) O artigo 4.º é igualmente aplicável às cláusulas de cerveja que sejam válidas e oponíveis do ponto de vista jurídico. Mesmo neste caso, a convenção é mais restritiva do que as regras que decorrem do direito civil nacional. Em primeiro lugar, a proibição imposta pelo artigo 4.º às cervejeiras signatárias é mais lata do que a obrigação de não concorrência imposta a determinados estabelecimentos de venda de bebidas. Com efeito, revela-se que as cláusulas de cerveja celebradas por determinadas

⁽⁵²⁾ Ver considerando 8.

⁽⁵³⁾ Ver considerando 30.

⁽⁵⁴⁾ Ver considerando 31.

⁽⁵⁵⁾ Ver considerando 30.

⁽⁵⁶⁾ Ver considerando 30.

⁽⁵⁷⁾ Ver a carta do advogado da Bofferding de 19.8.1996, documento n.º 37 800, p. 324.

⁽⁵⁸⁾ Documento n.º 37 800, p. 406 e 418.

⁽⁵⁹⁾ Ver considerando 31.

partes ⁽⁶⁰⁾ foram redigidas em conformidade com o Regulamento (CEE) n.º 1984/83 da Comissão, de 22 de Junho de 1983, relativo à aplicação do n.º 3 do artigo 85.º do Tratado a certas categorias de acordos de compra exclusiva ⁽⁶¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1582/97 ⁽⁶²⁾ e, nomeadamente, o n.º 1 do seu artigo 7.º Neste contexto, a obrigação imposta aos estabelecimentos de venda de bebidas no sentido de não distribuírem cervejas provenientes de outras cervejeiras limita-se às cervejas do mesmo tipo que as fornecidas pela cervejeira contratante. O artigo 4.º da convenção é mais restritivo, na medida em que proíbe «qualquer venda de cerveja no estabelecimento de venda de bebidas garantido... a uma das outras cervejeiras signatárias», independentemente do tipo de cerveja em causa. Consequentemente, nos termos do seu contrato, o estabelecimento de venda de bebidas podia adquirir livremente junto das outras cervejeiras os tipos de cerveja que não fossem especificados no referido contrato, mas a convenção impedia as outras cervejeiras luxemburguesas de lhe fornecerem estas cervejas.

- (57) Em segundo lugar, a convenção proíbe integralmente qualquer fornecimento a um estabelecimento de venda de bebidas vinculado a uma outra cervejeira signatária, enquanto a sanção prevista pelo direito civil em caso de abastecimentos deste tipo se circunscreve, segundo as partes, ao pagamento de indemnizações e juros de mora ⁽⁶³⁾. Por diversos motivos, por exemplo, devido a uma degradação da qualidade dos serviços prestados pela primeira cervejeira contratante, ou à necessidade de novos equipamentos, produtos ou serviços que esta cervejeira não pode ou não quer propor-lhe, é possível que um estabelecimento de venda de bebidas pretenda rescindir o seu contrato a fim de se abastecer junto de uma outra cervejeira concorrente, assumindo com esta última as respectivas consequências financeiras. Ora, a convenção impede que os estabelecimentos de venda de bebidas recorram a esta possibilidade de arbitragem, dado que proíbe as cervejeiras concorrentes de abastecerem o estabelecimento de venda de bebidas em causa. Deste modo, contribui para preservar a existência de relações ineficientes entre as cervejeiras e os estabelecimentos de venda de bebidas.
- (58) É inexacto afirmar, por conseguinte, conforme foi efectuado pela Bofferding ⁽⁶⁴⁾, que a restrição da concorrência resulta unicamente do contrato de compra exclusiva ou que se trata de aplicar as regras comunitárias no domínio da concorrência para facilitar a violação dos contratos. Pelo contrário, trata-se de impedir as empresas concorrentes de imporem restrições que transcendem as regras do direito civil. A jurisprudência constante estabelece que, se a concorrência num sector for já limitada pela legislação nacional, por exemplo, por uma regra relativa à cumplicidade de terceiros que prevê a aplicação de sanções a uma cervejeira que proceda ao abastecimento de um estabelecimento de venda de bebidas em violação de uma cláusula de cerveja válida, esta situação não pode servir de justificação para um acordo que preveja restrições e sanções suplementares ⁽⁶⁵⁾.
- (59) As restrições da concorrência, em termos de objectivo, previstas na convenção resultam, em primeiro lugar, do facto (não contestado pelas partes) de ser aplicada mesmo nos casos em que não vigora qualquer contrato de fornecimento ou cláusula de cerveja, não podendo assim ser objecto de um eventual litígio (ver considerando 50).
- (60) Em segundo lugar, convém recordar que a convenção de 8 de Outubro de 1985 foi precedida de vários outros acordos entre as cervejeiras luxemburguesas ⁽⁶⁶⁾, por exemplo, a convenção de 1 de Setembro de 1966 que abrangia todas as empresas implicadas no presente processo, bem como as convenções de 13 de Junho de 1975 e de 28 de Abril de 1983 que envolveram a Bofferding e a Mousel. Estas convenções anteriores obrigavam já as cervejeiras signatárias a respeitarem plenamente as suas clientelas respectivas, sem que fosse feita qualquer alusão a uma cláusula de compra exclusiva ou à existência de qualquer tipo de problema de insegurança jurídica. A interpretação da convenção não pode ser completamente dissociada deste contexto histórico, que pode levar a que seja questionado o motivo de insegurança jurídica invocado pelas partes no intuito de justificar a convenção de 1985.

⁽⁶⁰⁾ Ver, por exemplo, os contratos de compra exclusiva da Bofferding, documento n.º 37 800, p. 126 a 130 e p. 145 a 149, a modificação ao contrato da Diekirch de Dezembro de 1988, documento n.º 37 800, p. 199 e 200, bem como o contrato de fornecimento da Diekirch, documento n.º 37 800, p. 342 a 347.

⁽⁶¹⁾ JO L 173 de 30.6.1983, p. 5.

⁽⁶²⁾ JO L 214 de 6.8.1997, p. 27.

⁽⁶³⁾ Ver considerando 32.

⁽⁶⁴⁾ Ver considerando 33.

⁽⁶⁵⁾ Acórdão do Tribunal de Justiça de 10 de Dezembro de 1985, Stichting Sigarettenindustrie e outros/Comissão, processos apensos 240, 241, 242, 261, 262, 268 e 269/82, Col. p. 3831.

⁽⁶⁶⁾ Ver considerando 17.

- (61) Em terceiro lugar, a apreciação do objectivo de um acordo na acepção do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE não depende das intenções subjectivas das partes. Se o acordo for manifestamente de natureza a restringir ou a falsear a concorrência, constitui uma restrição em termos de objectivo, mesmo no caso de se justificar a presunção que as partes visavam outros objectivos legítimos ⁽⁶⁷⁾.
- (62) Em quarto lugar, a Comissão sublinha que o problema de insegurança jurídica invocado pela partes não se circunscreve aos contratos de fornecimento de cerveja no Luxemburgo. De acordo com as regras de direito civil nacional aplicáveis, este problema afecta diversos tipos de contratos em vários sectores industriais e em diferentes Estados-Membros, pelo que faz parte do conjunto dos riscos comerciais que as empresas devem suportar. Cada empresa deve enfrentar estes riscos de forma autónoma. Este problema não justifica um acordo que reverta unicamente em benefício das empresas nacionais, não podendo conseqüentemente beneficiar de uma derrogação nos termos do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado, que constitui uma disposição de ordem pública ⁽⁶⁸⁾.
- (63) Em conclusão, no que se refere ao artigo 4.º da convenção, a Comissão considera que, ao refutar todos os argumentos das partes, teve em conta, conforme solicitado pelas partes, o contexto jurídico, apesar de não estar sujeita a qualquer obrigação neste âmbito, quando se trate de «... um acordo com restrições manifestas à concorrência como a fixação de preços, a repartição do mercado ou o controlo das vendas...» ⁽⁶⁹⁾. A Comissão faz notar, por outro lado, que o director da Federação das Cervejeiras Luxemburguesas, ao qual a convenção confere um papel fulcral em caso de litígio, reconheceu expressamente a invalidade da convenção, do ponto de vista jurídico. Com efeito, no decurso de uma reunião de conciliação entre a Bofferding e a Diekirch, observou que «... apesar de as disposições entre as cervejeiras não terem qualquer valor jurídico, deve ser tido em conta o espírito subjacente às mesmas e que prevalece» ⁽⁷⁰⁾.
- (64) O artigo 5.º da convenção prevê um procedimento de consulta entre as cervejeiras signatárias antes da realização de qualquer fornecimento a um novo estabelecimento de venda de bebidas, reforçando assim a restrição da concorrência prevista no artigo 4.º, ao assegurar a sua aplicação efectiva. Com efeito, não poderá ser dado resposta a qualquer pedido de um novo cliente antes de a cervejeira signatária se ter assegurado que o referido cliente não está vinculado a uma outra cervejeira contratante.
- (65) Na realidade, o único meio de que dispunham as partes para fazer respeitar a proibição enunciada no artigo 4.º e, caso necessário, desencadear os procedimentos de conciliação e de arbitragem previstos no artigo 8.º e 9.º, consistia em informarem-se mutuamente sobre a existência de uma cláusula de cerveja antes de abastecerem um novo estabelecimento de venda de bebidas. O papel central do artigo 5.º enquanto instrumento de aplicação da convenção ressalta claramente da acta da reunião da Federação das Cervejeiras Luxemburguesas de 29 de Março de 1988, em que o director sublinha a importância de respeitar este artigo no contexto de um litígio que opõe duas partes na convenção ⁽⁷¹⁾. Por outro lado, a Bofferding especificou claramente que «... a regra da informação prévia foi, na maioria dos casos, aplicada» ⁽⁷²⁾.
- (66) A Comissão observa, por último, que as indemnizações e multas previstas nos artigos 6.º e 7.º da convenção ⁽⁷³⁾ constituem sanções «privadas», que têm por finalidade reforçar as obrigações impostas pelos artigos 4.º e 5.º da convenção. Uma vez mais, estas sanções vão mais longe do que as soluções previstas no âmbito do direito civil em caso de violação de uma cláusula de cerveja por parte de um estabelecimento de venda de bebidas. Com efeito, estas sanções são cumuláveis com as indemnizações e juros de mora a desembolsar pelo requerido numa acção intentada em tribunal. Apesar de estas sanções nunca terem sido aplicadas, foram efectivamente invocadas pelas partes por diversas vezes ⁽⁷⁴⁾.

⁽⁶⁷⁾ Ver acórdão IAZ supramencionado, ponto 25.

⁽⁶⁸⁾ Acórdão do Tribunal de Justiça de 1 de Junho de 1999, Eco Swiss Chine Time/Benetton International NV, C-126/97, Col. p. I-3055, ponto 39.

⁽⁶⁹⁾ Acórdão do Tribunal de 15 de Setembro de 1998, European Night Services e outros/Comissão, T-374/94, Col. p. II-3141, ponto 136.

⁽⁷⁰⁾ Ver considerando 25.

⁽⁷¹⁾ Ver considerando 23.

⁽⁷²⁾ Ver considerando 20.

⁽⁷³⁾ Ver considerandos 13 e 14.

⁽⁷⁴⁾ Ver os exemplos indicados no considerando 24.

3.1.2.2. *Restrição da concorrência entre as cervejeiras luxemburguesas e estrangeiras*

- (67) A convenção prossegue um segundo objectivo restritivo da concorrência, a saber, entravar a entrada de cervejeiras estrangeiras no sector «Horeca» luxemburguês. Assim, sempre que um estabelecimento de venda de bebidas vinculado a uma das partes for contactado por uma cervejeira estrangeira para efeitos de negociação, a segunda declaração em anexo à convenção ⁽⁷⁵⁾ prevê, em primeiro lugar, uma consulta entre as partes a fim de reservar a prioridade em matéria de negociações a uma das empresas «luxemburguesas que sejam partes contratantes» e, no caso destas negociações serem coroadas de êxito, um mecanismo de compensação que se traduzirá numa permuta de estabelecimentos de venda de bebidas entre as duas partes relevantes. Esta colusão visa evitar que as cervejeiras estrangeiras celebrem contratos exclusivos com os estabelecimentos de venda de bebidas luxemburgueses.
- (68) Este objectivo foi confirmado pelas observações do director da Federação das Cervejeiras Luxemburguesas exaradas em acta da reunião de conciliação de 19 de Março de 1996 ⁽⁷⁶⁾ «Trata-se de evitar... a entrada maciça de cervejeiras estrangeiras no nosso mercado». Muito embora estas observações não comprometam as partes, foram pronunciadas no decurso de uma reunião relativa à aplicação da convenção. Por conseguinte, cabe ter estas observações em conta para efeitos da sua interpretação.
- (69) Este segundo objectivo da convenção não pode ser dissociado do primeiro, na medida em que a restrição da entrada das cervejeiras estrangeiras no sector «Horeca» luxemburguês contribui para preservar a estabilidade das relações entre os signatários da convenção. Conforme já assinalado pelo Tribunal de Justiça, em caso de mercado permeável às importações, os membros de um acordo nacional só podem garantir a respectiva eficácia se assegurarem a sua defesa contra a concorrência estrangeira ⁽⁷⁷⁾. No caso em apreço, as disposições defensivas são de dois tipos. Em primeiro lugar, o procedimento de consulta e o direito de prioridade nas negociações servem para contrariar os esforços em matéria de promoção desenvolvidos pelas cervejeiras estrangeiras. Em segundo lugar, estas disposições são reforçadas pelo artigo 11.º, bem como pela primeira declaração em anexo, relativa à distribuição de uma cerveja estrangeira pela Battin ⁽⁷⁸⁾, as quais dissuadem as partes de qualquer cooperação com as cervejeiras estrangeiras e lhes permitem excluir estas últimas das vantagens conferidas pela convenção.
- (70) Este vínculo estreito entre os dois objectivos da convenção é especialmente patente em duas secções da convenção. Em primeiro lugar, o sistema de consulta e o direito de prioridade nas negociações é acompanhado por um mecanismo de compensação entre as partes, destinado a reequilibrar o número de estabelecimentos de venda de bebidas a elas vinculados. Em segundo lugar, a declaração relativa à distribuição de cervejas estrangeiras pela Battin visa preservar «o equilíbrio actual da distribuição», o que indica que as partes estimavam que o sector em causa beneficiava de um certo equilíbrio que merecia ser protegido.
- (71) No que respeita à observação da Wiltz quanto à alegada ineficácia do sistema de prioridade nas negociações ⁽⁷⁹⁾, a Comissão recorda, em primeiro lugar, que a eficácia de um acordo não constitui uma condição para a aplicabilidade do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE. Em segundo lugar, observa que, independentemente da liberdade dos estabelecimentos de venda de bebidas, este procedimento de consulta servia para informar as partes dos projectos de promoção das cervejeiras estrangeiras e permitia-lhes reagir aos mesmos. Em condições normais de concorrência, nunca teriam beneficiado desta vantagem.

⁽⁷⁵⁾ Ver considerando 19.

⁽⁷⁶⁾ Ver considerando 25.

⁽⁷⁷⁾ Acórdão do Tribunal de Justiça de 11 de Julho de 1989, SC Belasco e outros/Comissão, 246/86, Col. p. 2117, ponto 34.

⁽⁷⁸⁾ Ver considerando 18.

⁽⁷⁹⁾ Ver considerando 36.

- (72) Outras disposições da convenção reforçam este segundo objectivo restritivo. Deste modo, o artigo 11.º, na medida em que prevê a possibilidade de a convenção ser denunciada relativamente a uma cervejeira contratante que coopere com uma cervejeira estrangeira, visa desincentivar qualquer cooperação susceptível de induzir um aumento das importações de produtos concorrentes. Não obstante a observação da Wiltz ⁽⁸⁰⁾, a Comissão considera que esta disposição, apesar de não representar uma restrição em si, é susceptível de exercer uma influência dissuasora sobre o comportamento das partes. Assim, qualquer parte que pretenda cooperar com uma cervejeira estrangeira está consciente de que tal pode levar a que seja excluída de beneficiar das vantagens propiciadas pela convenção.
- (73) De igual forma, a primeira declaração em anexo à convenção relativa à distribuição de uma cerveja estrangeira pela Battin ⁽⁸¹⁾ reserva às partes o direito de denunciar a convenção no que respeita a esta última se a sua distribuição da cerveja estrangeira for alterada por forma a «comprometer o equilíbrio actual da distribuição». Esta declaração demonstra a intenção das partes de controlar a distribuição de cervejas estrangeiras no sector «Horeca» luxemburguês.

3.1.3. RESTRIÇÃO SIGNIFICATIVA DA CONCORRÊNCIA

- (74) A Bofferding observa que a Comissão não comprovou o carácter significativo das restrições da concorrência ⁽⁸²⁾. A este respeito, convém lembrar, em primeiro lugar, que as partes limitaram o âmbito de aplicação da convenção ao sector «Horeca» luxemburguês, o que indica que consideravam que a sua posição neste sector era suficientemente importante e que as condições de concorrência que nele prevaleciam eram suficientemente distintas das existentes noutros sectores e em países limitrofes para assegurar a eficácia da convenção.
- (75) Em segundo lugar, atendendo à sua própria produção e à sua distribuição de cervejas importadas, as partes controlam cerca de 85 % das vendas de cerveja no sector em causa ⁽⁸³⁾. Além disso, mais de metade dos estabelecimentos de venda de bebidas luxemburgueses está vinculado às partes através de uma cláusula de cerveja ⁽⁸⁴⁾. Por conseguinte, a Comissão conclui que a convenção era susceptível de restringir a concorrência neste sector de uma forma significativa.
- (76) Quanto à observação da Bofferding relativa à definição de mercado relevante ⁽⁸⁵⁾, a Comissão recorda que a tomada em consideração do contexto económico, bem como da estrutura do mercado relevante, não é necessária no caso de um acordo que comporte restrições patentes da concorrência, tais como a repartição do mercado ⁽⁸⁶⁾.

3.1.4. O COMÉRCIO ENTRE OS ESTADOS-MEMBROS É AFECTADO DE FORMA SIGNIFICATIVA

- (77) A jurisprudência constante estabelece que um acordo entre empresas, a fim de ser susceptível de afectar o comércio entre os Estados-Membros deve, com base num conjunto de elementos de direito ou de facto, permitir antever com um grau de probabilidade suficiente que pode exercer uma influência directa ou indirecta, efectiva ou potencial, sobre os fluxos comerciais entre os Estados-Membros, de molde a comprometer a realização dos objectivos de um mercado único entre os Estados-Membros ⁽⁸⁷⁾.
- (78) Ora, a convenção é susceptível de exercer uma influência deste tipo sobre os fluxos comerciais entre o Luxemburgo e outros Estados-Membros. Um dos objectivos da convenção é precisamente o de restringir a entrada no sector «Horeca» luxemburguês de cervejeiras estabelecidas noutros Estados-Membros ⁽⁸⁸⁾. Para o efeito, prevê um dispositivo defensivo que atribui prioridade nas negociações às cervejeiras signatárias ⁽⁸⁹⁾, bem como uma cláusula que visa limitar a cooperação com as cervejeiras estrangeiras ⁽⁹⁰⁾. Por conseguinte, o objectivo consiste em manter o *status quo* no que se refere ao comércio de cerveja a partir de outros Estados-Membros para o sector «Horeca» luxemburguês, encerrando assim o mercado nacional. A este respeito, cabe recordar que todas as principais empresas de produção de cerveja luxemburguesas participaram na convenção e que estas controlam aproximadamente 85 % das vendas de cerveja no sector «Horeca» no Luxemburgo ⁽⁹¹⁾.

⁽⁸⁰⁾ Ver considerando 37.

⁽⁸¹⁾ Ver considerando 18.

⁽⁸²⁾ Ver considerando 38.

⁽⁸³⁾ Ver considerando 5.

⁽⁸⁴⁾ Ver considerando 6.

⁽⁸⁵⁾ Ver considerando 38.

⁽⁸⁶⁾ Ver acórdão European Night Services supramencionado, ponto 136.

⁽⁸⁷⁾ Acórdão do Tribunal de Justiça de 11.7.1985, Remia e outros/Comissão, 42/84, Col. p. 2545, ponto 22.

⁽⁸⁸⁾ Ver considerandos 67 a 73.

⁽⁸⁹⁾ Ver considerando 19.

⁽⁹⁰⁾ Ver considerando 16.

⁽⁹¹⁾ Ver considerando 5.

- (79) No que diz respeito às observações da Bofferding e da Wiltz relativamente à ausência de efeitos concretos ⁽⁹²⁾, a Comissão recorda que o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE não exige que seja estabelecido um acordo que tenha tido como efeito influenciar significativamente as trocas entre os Estados-Membros, mas requer que o acordo deva ser susceptível de produzir um efeito deste tipo ⁽⁹³⁾. Ora, a Comissão não sustenta que a convenção tenha produzido efeitos concretos sobre o comércio entre os Estados-Membros. Contudo, atendendo às disposições da convenção e à posição das partes no sector «Horeca» luxemburguês, argumenta que a convenção era susceptível de afectar este comércio de forma significativa.
- (80) Quanto às observações da Bofferding relativas à ausência de efeitos potenciais sobre o comércio entre os Estados-Membros ⁽⁹⁴⁾, a Comissão lembra, em primeiro lugar, que o facto de um acordo incidir apenas sobre a comercialização de produtos num único Estado-Membro, não é suficiente para excluir a possibilidade de o comércio entre Estados-Membros ser afectado ⁽⁹⁵⁾. No caso em consideração, entende que, tendo em conta as disposições da Convenção relativamente às cervejeiras estrangeiras, é claramente estabelecido o efeito potencial de encerramento do mercado nacional ⁽⁹⁶⁾.
- (81) No que se refere ao efeito potencial sobre o comércio entre os Estados-Membros das restrições entre as cervejeiras signatárias em relação aos estabelecimentos de venda de bebidas, cabe recordar, em primeiro lugar, que o n.º 1 do artigo 81.º não exige de modo algum que uma dada cláusula de um acordo, considerada de forma separada, possa afectar o comércio entre os Estados-Membros: trata-se, sobretudo, de examinar os efeitos do acordo no seu conjunto ⁽⁹⁷⁾. Em segundo lugar, é impossível dissociar as restrições da convenção que visam preservar as clientelas das partes signatárias da disposição daquelas que visam entrar a penetração no mercado das cervejeiras estrangeiras. Tal como acima referido ⁽⁹⁸⁾, estas duas restrições estão interligadas. Por último, dado que as restrições entre as cervejeiras signatárias no que respeita aos estabelecimentos de venda de bebidas têm por objecto assegurar a manutenção da clientela das partes, estas restrições conferem a estas últimas uma vantagem que é vedada às cervejeiras estrangeiras. Esta discriminação a favor das cervejeiras nacionais é igualmente susceptível de influenciar o comércio para este sector a partir de outros Estados-Membros.

3.1.5. A COMUNICAÇÃO DE MINIMIS

- (82) Contrariamente às observações das partes ⁽⁹⁹⁾, a Comissão considera que estas não podem beneficiar do disposto na comunicação *de minimis*, por dois motivos. Em primeiro lugar, a Convenção não pode ser considerada como um acordo entre PME, dado que a Diekirch e a Mousel não preenchem as condições estabelecidas na recomendação da Comissão, de 3 de Abril de 1996, relativa à definição de pequenas e médias empresas ⁽¹⁰⁰⁾. Com efeito, a fim de beneficiar desta definição, uma empresa não deve ser detida em 25 % ou mais do seu capital social por uma empresa que não corresponde à definição de uma PME. Ora, o grupo Interbrew detém uma participação de pelo menos [...] % no capital social da Diekirch desde Janeiro de 1986, ou seja, durante todo o período de vigência da convenção, exceptuando os três primeiros meses, bem como uma participação de pelo menos [...] % no capital social da Mousel desde Setembro de 1999. Quando as PME celebram um acordo restritivo da concorrência com empresas mais importantes, este acordo não pode beneficiar da derrogação prevista no ponto 19 da comunicação *de minimis*.
- (83) Em seguida, no que diz respeito aos limiares em matéria de aplicabilidade previstos no ponto 9 da comunicação *de minimis*, é de recordar que, nos termos do ponto 11 da referida comunicação, a aplicabilidade do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE não pode ser excluída mesmo abaixo destes limiares, sempre que se tratar de um acordo horizontal que tenha por objectivo repartir os mercados. Neste caso, a Comissão reserva-se o direito de intervir, nomeadamente, se o acordo comprometer o bom funcionamento do mercado interno. Ora, como acima demonstrado, um dos objectivos da convenção consiste em encerrar o mercado luxemburguês, o que é contrário aos princípios do mercado comum.

⁽⁹²⁾ Ver considerando 42.

⁽⁹³⁾ Acórdão do Tribunal de Justiça de 1 de Fevereiro de 1978, Miller International Schallplatten/Comissão, 19/77, Col. p. 131, ponto 15 e acórdão do Tribunal de 12 de Julho de 2001, Tate & Lyle e outros/Comissão, processos apensos T-202, 204 e 207/98 (ainda não publicado), ponto 84.

⁽⁹⁴⁾ Ver considerando 43.

⁽⁹⁵⁾ Ver acórdão Belasco supramencionado.

⁽⁹⁶⁾ Ver considerando 78.

⁽⁹⁷⁾ Acórdão do Tribunal de 25 de Fevereiro de 1986, Windsurf International/Comissão, 193/83, Col. p. 611, ponto 96.

⁽⁹⁸⁾ Ver considerandos 69 e 70.

⁽⁹⁹⁾ Ver considerando 39.

⁽¹⁰⁰⁾ JO L 107 de 30.4.1996, p. 4.

- (84) Por outro lado, sem prejuízo do disposto no considerando 82, este direito de intervenção é igualmente assegurado no que se refere aos acordos entre PME que «entravam de forma significativa a concorrência numa parte substancial do mercado em causa»⁽¹⁰¹⁾. Ora, as restrições previstas pela convenção (repartição da clientela e encerramento do mercado nacional) são significativas, devido à respectiva natureza. Além disso, o sector abrangido pela convenção, englobando todo o território do Luxemburgo, constitui uma parte substancial do mercado em causa, independentemente da delimitação geográfica deste mercado. Por conseguinte, a Comissão considera que tem o direito de intervir no que diz respeito à convenção.
- (85) Em suma, a convenção tem por objectivo restringir a concorrência no sector «Horeca» da cerveja no Luxemburgo, sendo susceptível de afectar significativamente o comércio entre os Estados-Membros. Deste modo, é abrangida pela proibição consignada no n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE.

3.2. DURAÇÃO DA INFRACÇÃO

- (86) A convenção foi concluída em 8 de Outubro de 1985. Nos termos do seu artigo 12.º, foi concluída por uma duração indeterminada e só pode ser denunciada pelas partes mediante um aviso prévio de doze meses⁽¹⁰²⁾. Na sequência do envio da comunicação de objecções no âmbito do presente processo em Outubro de 2000, todas as partes, à excepção da Battin, informaram a Comissão que tinham formalmente denunciado a convenção mediante o envio de uma carta às outras partes. A convenção manteve-se assim formalmente em vigor até Outubro de 2000. No entanto, em 16 de Fevereiro de 2000, a Interbrew informou a Comissão que tinha instruído as suas filiais Mousel e Diekirch a porem termo à aplicação da convenção. Por conseguinte, em benefício de todas as partes, a Comissão concluiu que foi posto termo à infracção nesta data. A infracção durou assim mais de 14 anos.

3.3. DESTINATÁRIOS DA PRESENTE DECISÃO

- (87) Convém transmitir a presente decisão às empresas directamente implicadas na infracção, ou seja, às partes na Convenção. No entanto, após a aquisição da Diekirch pela Mousel⁽¹⁰³⁾ e a alteração da designação desta última, a decisão será transmitida à Brasserie de Luxembourg Mousel-Diekirch, na medida em que visa a Diekirch e a Mousel.

3.4. APLICAÇÃO DO N.º 2 DO ARTIGO 5.º DO REGULAMENTO N.º 17

- (88) Por força do n.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17, a Comissão pode impor coimas, dentro dos limites estabelecidos pelo referido artigo, sempre que as empresas tenham cometido deliberada ou negligentemente uma infracção ao disposto no n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE.

3.4.1. IMPOSIÇÃO DE UMA COIMA

- (89) Considera-se que uma infracção às regras de concorrência comunitárias foi cometida de forma deliberada se os interessados estiverem cientes de que o acto em causa tem por objectivo ou por efeito restringir a concorrência. Pouco importa que tenham igualmente consciência de infringirem uma disposição do Tratado⁽¹⁰⁴⁾. Ora, no que se refere às disposições que visam as cervejeiras estrangeiras, a Comissão considera que as partes não podiam ignorar o seu objectivo restritivo. Por outro lado, as partes não apresentaram qualquer justificação para estas disposições. No que respeita às restrições da concorrência entre as cervejeiras signatárias que resultam do respeito mútuo das cláusulas de cerveja, é possível que, no período compreendido entre a data de celebração da convenção e Março de 1996, as partes tivessem sido motivadas pela insegurança jurídica induzida pela jurisprudência luxemburguesa sobre a indeterminação dos preços ou das quantidades⁽¹⁰⁵⁾. No entanto, esta justificação desapareceu em Março de 1996, quando esta jurisprudência deixou de ser válida.

⁽¹⁰¹⁾ Ponto 20 da comunicação *de minimis*.

⁽¹⁰²⁾ Ver considerando 17.

⁽¹⁰³⁾ Ver considerando 4.

⁽¹⁰⁴⁾ Ver acórdão Miller supramencionado, ponto 18 e acórdão Tate & Lyle supramencionado, ponto 127.

⁽¹⁰⁵⁾ Ver considerando 30.

- (90) Por conseguinte, a Comissão conclui que as partes cometeram a infracção de forma deliberada, apesar de a jurisprudência luxemburguesa ter sido susceptível de criar dúvidas quanto ao carácter de infracção de determinadas cláusulas durante um certo período.

3.4.2. MONTANTE DA COIMA

- (91) Para determinar o montante da coima, a Comissão deve ter em conta todos os elementos pertinentes e, nomeadamente, a gravidade e a duração da infracção.

3.4.2.1. Gravidade da infracção

- (92) No que se refere à gravidade da infracção, a Comissão tem em conta a sua natureza, o seu impacto concreto sobre o mercado quando passível de ser quantificado e a dimensão do mercado geográfico relevante. No caso em apreço, a infracção visava assegurar a manutenção das clientelas e, por conseguinte, as quotas de mercado das principais empresas de cerveja estabelecidas no Luxemburgo, bem como restringir a entrada das cervejeiras estrangeiras no sector «Horeca» luxemburguês. Constitui assim uma das infracções mais graves ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE. No entanto, o âmbito da infracção circunscreveu-se ao sector «Horeca» e aos estabelecimentos de venda de bebidas vinculados às partes através de uma cláusula de compra exclusiva⁽¹⁰⁶⁾. Por outro lado, os elementos comprovativos de que a Comissão dispõe não permitem concluir que tenha sido aplicada a restrição relativa às cervejeiras estrangeiras. Por último, a convenção só foi aplicada no Luxemburgo. Ora, o território deste Estado-Membro é relativamente restrito e constitui o mercado menos importante da Comunidade em termos de consumo do volume global de cerveja.

- (93) Por conseguinte, a Comissão qualifica a infracção como grave.
- (94) Por outro lado, é necessário tomar em consideração a capacidade económica efectiva das empresas no sentido de provocarem um prejuízo importante aos outros operadores, nomeadamente aos consumidores, de molde a determinar o montante da coima a um nível que lhe confira um carácter suficientemente dissuasivo.
- (95) Quando existe uma disparidade considerável na dimensão das empresas relevantes, convém ponderar o montante fixado a fim de ter em conta o peso específico do comportamento de cada empresa no âmbito da infracção contra a concorrência. Ora, as vendas respectivas da Wiltz e da Battin no sector «Horeca» luxemburguês são mais de dez vezes inferiores às da Bofferding as quais, por seu turno, equivalem somente a 60 % das vendas da Brasserie de Luxembourg neste sector⁽¹⁰⁷⁾. Por conseguinte, cabe dividir as empresas relevantes em três grupos, em função da importância das suas vendas no sector relevante e fixar o montante da coima para cada grupo atendendo à gravidade da infracção da seguinte forma:

a) Primeiro grupo:

Brasserie de Luxembourg: 500 000 euros;

b) Segundo grupo:

Bofferding: 250 000 euros;

c) Terceiro grupo:

Wiltz: 15 000 euros,

Battin: 15 000 euros.

- (96) Por outro lado, a Comissão constata que a Brasserie de Luxembourg pertence ao grupo Interbrew, um dos principais grupos neste sector à escala mundial. No intuito de assegurar que a coima tenha um efeito suficientemente dissuasivo e por forma a ter em conta o facto de estas grandes empresas disporem dos conhecimentos e das *infra*-estruturas jurídico-económicas que lhes permitem apreciar melhor o carácter de infracção do seu comportamento e as consequências daí decorrentes do ponto de vista do direito da concorrência, a Comissão considera que se justifica triplicar o montante estabelecido no considerando 95 no que diz respeito a esta empresa. Deste modo, o montante da coima fixado para a Brasserie de Luxembourg, em função da gravidade da infracção por ela cometida, é de 1 500 000 euros.

⁽¹⁰⁶⁾ Ver considerando 6.

⁽¹⁰⁷⁾ Ver considerando 3.

3.4.2.2. *Duração da infracção*

- (97) A infracção durou mais de 14 anos ⁽¹⁰⁸⁾, pelo que foi cometida durante um período alargado. A Comissão considera que tal justifica uma majoração do montante inicial de 100 %.
- (98) O montante de base das coimas, em função da gravidade e da duração da infracção, é consequentemente fixado da seguinte forma:
- | | |
|-----------------------------|------------------|
| a) Brasserie de Luxembourg: | 3 000 000 euros; |
| b) Bofferding: | 500 000 euros; |
| c) Wiltz: | 30 000 euros; |
| d) Battin: | 30 000 euros. |

3.4.2.3. *Circunstâncias agravantes e atenuantes*

- (99) A Comissão considera que não existem circunstâncias agravantes no caso em consideração.
- (100) No que diz respeito às circunstâncias atenuantes, a jurisprudência luxemburguesa que contestava a validade de determinadas cláusulas de cerveja pôde criar um clima de incerteza desde a data de celebração da convenção até Março de 1996 (data em que esta jurisprudência deixou de ser válida) no que se refere ao carácter de infracção das restrições relativas ao respeito mútuo das cláusulas de cerveja. Por conseguinte, convém reduzir a coima imposta a cada empresa em 20 %.
- (101) Atendendo ao conjunto dos elementos enumerados nos considerandos 91 a 100, o montante das coimas é fixado da seguinte forma:
- | | |
|----------------------------|------------------|
| a) Brasserie de Luxembourg | 2 400 000 euros; |
| b) Bofferding: | 400 000 euros; |
| c) Wiltz: | 24 000 euros; |
| d) Battin: | 24 000 euros. |

3.4.3. COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO RELATIVA À NÃO IMPOSIÇÃO DE COIMAS OU À REDUÇÃO DO SEU MONTANTE

- (102) A Brasserie de Luxembourg (as antigas Mousel e Diekirch) e a sua empresa-mãe, a Interbrew, com base no disposto na comunicação da Comissão relativa à não imposição de coimas ou à redução do seu montante, afirmam que preenchem as condições necessárias para beneficiar de uma redução de pelo menos 75 % da coima, podendo mesmo beneficiar da não imposição da coima na sua globalidade por força do ponto B da referida comunicação.
- (103) Em primeiro lugar, a Interbrew informou a Comissão da existência da convenção antes de a Comissão ter procedido a uma verificação na matéria e antes de dispor de outras informações sobre este acordo ⁽¹⁰⁹⁾.
- (104) Em segundo lugar, ao ter transmitido o texto da convenção à Comissão, a Interbrew foi a primeira empresa a fornecer os elementos determinantes necessários para demonstrar a existência do acordo.
- (105) Em terceiro lugar, a Diekirch e a Mousel puseram termo à sua actividade ilícita antes de a Comissão ter sido dela informada. Com efeito, quando informou a Comissão da existência da convenção, a Interbrew confirmou igualmente que tinha tomado as medidas necessárias para que as suas filiais deixassem de proceder à sua aplicação.
- (106) Em quarto lugar, a Interbrew forneceu à Comissão todos os elementos comprovativos de que dispunham as suas filiais Mousel e Diekirch no que respeita à convenção, transcendendo assim o exigido pelos pedidos de informação da Comissão. Assegurou, além disso, uma cooperação constante e total durante o procedimento de inquérito e não contestou a importância dos factos imputados às empresas participantes na comunicação de objecções.
- (107) Por último, não há quaisquer indícios de que a Interbrew ou as suas filiais tenham obrigado uma outra empresa a participar no acordo ou que tenham desempenhado um papel de instigação ou determinante na actividade ilícita.

⁽¹⁰⁸⁾ Ver considerando 86.

⁽¹⁰⁹⁾ Ver considerando 2.

- (108) Por conseguinte, a Comissão considera que a Brasserie de Luxembourg satisfaz as condições enunciadas no ponto «B» da comunicação da Comissão relativa à não imposição de coimas ou à redução do seu montante, pelo que não se justifica a imposição de uma coima a esta empresa.

3.4.4. MONTANTE FINAL DAS COIMAS

- (109) Tendo em conta o que precede, as coimas impostas por força do n.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17 são as seguintes:

a) Bofferding:	400 000 euros;
b) Wiltz:	24 000 euros;
c) Battin:	24 000 euros,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.º

A Brasserie de Diekirch, as Brasseries Réunies de Luxembourg Mousel et Clausen, a Brasserie Nationale-Bofferding, a Brasserie de Wiltz e a Brasserie Battin infringiram o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE por terem celebrado um acordo que tinha por objectivo assegurar a manutenção das suas clientelas respectivas no sector «Horeca» luxemburguês e entravar a entrada das cervejeiras estrangeiras neste sector.

A infracção foi cometida ao longo do período compreendido entre Outubro de 1985 e Fevereiro de 2000.

Artigo 2.º

São impostas as seguintes coimas:

a) Brasserie Nationale-Bofferding	400 000 euros;
b) Brasserie de Wiltz	24 000 euros;
c) Brasserie Battin	24 000 euros.

Artigo 3.º

As coimas devem 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

Commission européenne — Europese Commissie

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)

IBAN Code: BE76 6420 0290 0095

SWIFT Code: BBVABEBB

Avenue des Arts — Kunstlaan 43

B-1040 Bruxelles — Brussel

Findo este prazo, vencerão automaticamente juros de mora à taxa aplicada pelo Banco Central Europeu sobre as suas principais operações de refinanciamento no primeiro dia do mês em que a presente decisão foi adoptada, majorada de 3,5 pontos percentuais.

Artigo 4.º

São destinatárias da presente decisão:

1. Brasserie de Luxembourg Mousel-Diekirch SA, 2 rue de la Tour Jacob, L-1831 Luxembourg, Grão-Ducado do Luxemburgo
2. Brasserie Nationale-Bofferding, 2 boulevard J.F. Kennedy, L-4901 Bascharage, Grão-Ducado do Luxemburgo
3. Brasserie Wiltz, 14 rue Joseph Simon, L-9550 Wiltz, Grão-Ducado do Luxemburgo
4. Brasserie Battin, 22 boulevard J.F. Kennedy, 4170 Esch/Alzette, Grão-Ducado do Luxemburgo

A presente decisão constitui título executivo, em conformidade com o artigo 256.º do Tratado.

Feito em Bruxelas, em 5 de Dezembro de 2001.

Pela Comissão
Mario MONTI
Membro da Comissão
