

Edição em língua  
portuguesa

## Legislação

### Índice

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

.....

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

##### Comissão

2003/382/CE:

- ★ **Decisão da Comissão, de 8 de Dezembro de 1999, relativa a um processo de aplicação do artigo 81.º do Tratado CE (Processo IV/E-1/35.860-B — Tubos de aço sem costura)** [notificada com o número C(1999) 4154] <sup>(1)</sup> ..... 1

2003/383/CE:

- ★ **Decisão da Comissão, de 2 de Outubro de 2002, relativa ao auxílio estatal C 44/01 (ex NN 147/98) concedido pela Alemanha a favor da Technische Glaswerke Ilmenau GmbH** [notificada com o número C(2002) 2147] <sup>(1)</sup> ..... 30

## II

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

## COMISSÃO

## DECISÃO DA COMISSÃO

de 8 de Dezembro de 1999

relativa a um processo de aplicação do artigo 81.º do Tratado CE

(Processo IV/E-1/35.860-B — Tubos de aço sem costura)

[notificada com o número C(1999) 4154]

(Apenas fazem fé as versões nas línguas alemã, inglesa, francesa e italiana)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2003/382/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 aplicação dos artigos 85.º e 86.º do Tratado <sup>(1)</sup>, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1/2003 <sup>(2)</sup> e, nomeadamente, os seus artigos 3.º e 15.º,

Tendo em conta a Decisão da Comissão de 20 de Janeiro de 1999 de dar início a um procedimento no presente caso,

Após ter dado às empresas em causa a oportunidade de darem a conhecer o seu ponto de vista relativamente às acusações formuladas pela Comissão,

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

Considerando o seguinte:

### I. OS FACTOS

#### A. Procedimento

(1) Em 1 e 2 de Dezembro de 1994, agindo ao abrigo de uma decisão da Comissão de 25 de Novembro de 1994,

funcionários da Comissão e representantes das autoridades da concorrência dos Estados-Membros em causa, procederam a verificações por força do n.º 3 do artigo 14.º do Regulamento n.º 17 junto de um certo número de empresas entre as quais figuravam a British Steel plc, a Mannesmannröhren-Werke AG e a Vallourec SA, destinatárias da presente decisão. A Comissão pretendia examinar a existência de uma eventual infracção ao artigo 85.º do Tratado CE (actualmente artigo 81.º do Tratado CE).

(2) Estas verificações foram efectuadas simultaneamente com os agentes do Órgão de Fiscalização da EFTA (a seguir denominado «OFE») na sequência de um pedido apresentado ao abrigo do n.º 3 do artigo 8.º do Protocolo n.º 23 ao Acordo sobre o Espaço Económico Europeu (a seguir denominado «Acordo EEE») a fim de verificar uma eventual infracção ao artigo 53.º do Acordo EEE.

(3) Por decisão de 6 de Dezembro de 1995, o OFE, em aplicação do n.º 3 do artigo 10.º do Protocolo n.º 23 do Acordo EEE, transmitiu o seu *dossier* à Comissão, considerando que os documentos recolhidos aquando das verificações comprovavam que o comércio intracomunitário tinha sido afectado.

(4) Foram efectuadas verificações complementares ao abrigo do n.º 2 do artigo 14.º do Regulamento n.º 17, entre Setembro de 1996 e Dezembro de 1997 junto da Vallourec SA, da Dalmine SpA e da Mannesmannröhren-Werke AG. Seguidamente, foram enviados pedidos de informações ao abrigo do artigo 11.º do Regulamento n.º 17 a todas as empresas destinatárias da presente decisão.

(5) Uma vez que a Dalmine SpA, a Siderca SAIC e o grupo Techint se recusaram a comunicar determinadas infor-

<sup>(1)</sup> JO 13 de 21.12.1962, p. 204/62.

<sup>(2)</sup> JO L 1 de 4.1.2003, p. 1.

mações solicitadas, foi-lhes dirigida em 6 de Outubro de 1997 uma decisão nos termos do n.º 5 do artigo 11.º do Regulamento n.º 17. A Siderca SAIC e a Dalmine SpA recorreram desta decisão para o Tribunal de Primeira Instância das Comunidades Europeias. O recurso da Dalmine SpA foi declarado manifestamente inadmissível por despacho de 24 de Junho de 1998.

- (6) A Mannesmannröhren-Werke AG recusou-se igualmente a fornecer algumas das informações solicitadas. Foi-lhe então dirigida em 15 de Maio de 1998 uma decisão ao abrigo do n.º 5 do artigo 11.º do Regulamento n.º 17.
- (7) Em 20 de Janeiro de 1999, a Comissão enviou uma comunicação de acusações aos destinatários da presente decisão bem como à Siderca SAIC e à Tubos de Acero de México SA.
- (8) As empresas tiveram acesso ao *dossier* que a Comissão constituiu neste processo entre 11 de Fevereiro e 22 de Abril de 1999. Para além disso, por cartas de 11 de Maio de 1999 a Comissão enviou cópias das decisões de verificação de Novembro de 1994 às empresas que não tinham sido destinatárias das mesmas e que, por esse facto não tinham tido acesso a essas decisões.
- (9) Após ter respondido por escrito à comunicação de acusações, todos os destinatários da presente decisão participaram na audição que se realizou em 10 de Junho de 1999 relativamente a este processo.

## B. As partes

### 1. Mannesmannröhren-Werke AG

- (10) A Mannesmannröhren-Werke AG (a seguir denominada MRW) é uma empresa de direito alemão filial a 79 % do Mannesmann AG, grupo alemão diversificado cujas actividades se exercem nos domínios da construção mecânica e da engenharia dos sectores da transformação, das tecnologias da informação, da electrónica, do fabrico de peças para veículos automóveis, da produção, da transformação e da comercialização de produtos siderúrgicos bem como do fornecimento de serviços conexos. Os restantes 21 % da MRW são propriedade da Thyssen Stahl AG, um produtor alemão de aço. A MRW é a sociedade de investimentos para todas as actividades de produção de tubos da Mannesmann. A actividade da MRW é a produção de tubos e a produção de aço e de material para tubos, bem como a transformação do aço.
- (11) Nos sectores da produção de tubos, a MRW detém participações nas seguintes empresas: Mannesmannrohr GmbH (100 %), Mannesmannröhren-Werke Sachsen GmbH (100 %), Mannesmann SA — Brasil (76 %), Mannesmann Sümerbank Boru Endüstri Tas — Turquia (60 %), Europipe GmbH (50 %), MHP Mannesman-

nHoesch Präzisrohr GmbH (50 %), Röhrenwerk Gebr. Fuchs GmbH (50 %), International Drill Pipe Assembly SA (49 %) e DMV Stainless BV (33,33 %). Para além disso, a MRW detém 100 % do capital da Mannesmann Handel GmbH, que se encarrega da distribuição de tubos e das actividades comerciais do grupo Mannesmann.

- (12) A partir de 1 de Outubro de 1997, as actividades no sector dos tubos sem costura da MRW foram transferidas para a Vallourec & Mannesmann Tubes, na qual a MRW detém 45 % do capital.
- (13) Na sequência da aquisição pela MRW da participação da Usinor na Vallourec SA, a MRW controla esta última. O volume de negócios da MRW em 1998 foi de 4 570 milhões de marcos alemães (cerca de 2 321 milhões de euros).

### 2. Vallourec SA

- (14) A Vallourec SA (a seguir denominada Vallourec e por vezes citada como «VLR» nos documentos) é uma empresa de direito francês. Através da sua filial Valtubes, a Vallourec opera no sector da produção e da transformação de tubos e produtos conexos; através da sua filial Sopretac produz e transforma outros materiais ferrosos. As principais filiais da Valtubes são a Vallourec Industries, Valti, Vallourec Précision Étirage, Vallourec Précision Soudage, Valinox Welded, DMV Stainless BV (33,33 %), Vallourec Oil & Gas, International Drill Pipe Assembly SA (51 %), Tubular Industries Scotland Ltd e a Valmont. O volume de negócios da Vallourec em 1998 foi de 14 867 milhões de francos franceses (cerca de 2 252 milhões de euros).
- (15) Em 3 de Junho de 1997, a Comissão autorizou a aquisição do controlo da Vallourec SA por parte da MRW bem como a concentração das actividades da produção de tubos sem costura da MRW e da Vallourec. A partir de 1 de Outubro de 1997, estas actividades foram transferidas para a Vallourec & Mannesmann Tubes em que a Vallourec SA detém 55 % do capital.

### 3. British Steel Limited

- (16) Na sequência da fusão ocorrida em 6 de Outubro de 1999 entre a British Steel plc e a Koninklijke Hoogovens NV, a British Steel plc tornou-se uma filial a 100 % do Corus Group plc. Em 8 de Outubro de 1999, a British Steel plc transformou-se na British Steel Limited (a seguir denominada BS), que é um dos principais produtores siderúrgicos europeus. As suas principais actividades são a produção e a distribuição de produtos CECA. Produz igualmente tubos soldados. Até 1995, a BS produzia tubos sem costura laminados a quente e acabados. Actualmente, a BS limita-se a comercializar tubos sem costura através da sua filial Tubular Supply Services Limited (TSSL) e a acabar a frio tubos através da sua

filial Cold Drawn Tubes Limited. O volume de negócios da BS foi em 1998 de 6 228 milhões de libras (cerca de 9 207 milhões de euros).

#### 4. Dalmine SpA

- (17) A Dalmine SpA (a seguir denominada Dalmine) era a filial da Ilva (principal produtor siderúrgico italiano) responsável pela produção de tubos sem costura. Em 27 de Fevereiro de 1996, a Techint BV, filial da Siderca SAIC adquiriu o controlo da Dalmine. Para além da Dalmine, as empresas do grupo Techint activas no sector dos tubos sem costura são a Siderca SAIC (Argentina) e a Tubos de Acero de México SA (México) (a seguir denominada Tamsa). Estas três empresas apresentam-se em conjunto sob a denominação de DST Pipes. Produzem no total mais de 2 milhões de toneladas de tubos de aço. As OCTG (Oil Country Tubular Goods, ver considerando 29) são a especialidade da Tamsa e representam a maior parte da produção da Siderca SAIC, enquanto a Dalmine é especializada na produção de «linepipe» e de tubos mecânicos. A Dalmine produz e vende principalmente tubos sem costura, mas através da sua filial Tubificio di Piombino srl produz igualmente tubos soldados de pequeno diâmetro. A capacidade de produção da Dalmine no que diz respeito aos tubos sem costura é de 930 kt/ano. O volume de negócios da Dalmine em 1998 ascendeu a 1 300 082 biliões de liras (cerca de 669 milhões de euros).

#### 5. Sumitomo Metal Industries Limited

- (18) A empresa japonesa Sumitomo Metal Industries Limited (a seguir denominada SMI) é um dos 20 principais produtores de aço do mundo. Produz tubos de aço soldados e sem costura. A SMI é o mais importante produtor de tubos sem costura do Japão. O volume de negócios da SMI em 1998 elevou-se a 1 469 418 milhões de ienes (cerca de 10 505 milhões de euros).

#### 6. Nippon Steel Corporation

- (19) A empresa japonesa Nippon Steel Corporation (a seguir denominada NSC) é o segundo produtor mundial de aço. Produz tubos de aço soldados e sem costura. O volume de negócios da NSC em 1998 foi de 1 975 062 milhões de ienes (cerca de 13 489 milhões de euros).

#### 7. Kawasaki Steel Corporation

- (20) A empresa japonesa Kawasaki Steel Corporation (a seguir denominada KSC) é um dos 15 principais produtores de aço do mundo. Produz tubos de aço soldados e sem costura. O volume de negócios da KSC em 1998 foi de 836 240 milhões de ienes (cerca de 5 711 milhões de euros).

#### 8. NKK Corporation

- (21) A empresa japonesa NKK Corporation (a seguir denominada NKK) é um dos 10 principais produtores de aço do mundo. Produz tubos de aço soldados e sem costura. O volume de negócios da NKK em 1998 foi de 1 013 636 milhões de ienes (cerca de 6 923 milhões de euros).

### C. O mercado

#### 1. Os tubos de aço em geral

- (22) O sector dos tubos de aço inclui uma grande diversidade de tubos destinados a toda uma variedade de fins e que utilizam processos de produção diferentes.
- (23) Segundo o processo de fabrico distinguem-se:
- os tubos de aço sem costura fabricados a partir de produtos longos perfurados e calibrados a quente sem arranque de metal,
  - os tubos de aço com costura (longitudinalmente ou helicoidalmente) fabricados a partir de produtos planos enformados e soldados. Podem ser classificados em tubos de grande diâmetro (com um diâmetro exterior igual ou superior a 406,4 mm) e tubos de pequeno e médio diâmetro (com um diâmetro exterior inferior a 406,4 mm).
- (24) Durante os últimos 25 anos observou-se uma diminuição progressiva da importância dos tubos sem costura em relação à totalidade dos tubos produzidos e consumidos, em benefício dos tubos soldados. Em 1960, 52 % dos tubos de aço produzidos a nível mundial eram tubos soldados, enquanto actualmente representam 68,5 %. Verificou-se por conseguinte um processo de substituição, que pode ser explicado, entre outras razões, pelos progressos tecnológicos no fabrico dos tubos soldados que, com um custo de produção inferior, permitiram atingir as exigências até então satisfeitas apenas pelos tubos sem costura. No entanto, afigura-se que o processo de substituição atinge os seus limites: relativamente a certas utilizações (pressões muito elevadas, grande dureza, resistência às altas temperaturas) apenas podem ser usados os tubos sem costura.

#### 2. A crise da indústria siderúrgica

- (25) O mercado siderúrgico comunitário registou desde os anos 70 uma longa e grave crise, cujos aspectos mais significativos consistiram na queda contínua da procura e no colapso dos preços. Estas condições de mercado deram origem a graves problemas de sobrecapacidade, a reduzidas taxas de utilização das instalações e a preços insuficientes para cobrir a totalidade dos custos de produção e para garantir a rentabilidade das empresas. Esta crise do mercado siderúrgico não atingiu apenas a siderurgia CECA, mas atingiu igualmente os sectores siderúrgicos extra-CECA entre os quais figuram os tubos em causa na presente decisão. Para fazer face a esta crise, a

Comissão, com base no Tratado CECA, adoptou, entre 1977 e 1988, regimes de quotas de produção ou de entrega mais ou menos vinculativos acompanhados de medidas relativas aos preços e ao comércio externo.

(26) No que diz mais precisamente respeito ao sector dos tubos na Comunidade, a produção comunitária registou, desde 1980, um processo de reestruturação rigoroso, a fim de adaptar as suas capacidades à evolução do mercado. Até final de 1990, as capacidades de produção de tubos sem costura diminuíram cerca de 20 %. Entre 1988 e 1991 perderam-se mais de 20 000 postos de trabalho neste sector. Desde o início de 1991, o aumento da deterioração da situação na produção da Comunidade, conjugado com o afluxo crescente das importações, levou à tomada de decisões draconianas no que se refere à continuação da redução das capacidades ao essencial e ao encerramento de várias unidades de produção na Alemanha, na Itália e no Reino Unido.

(27) Em 1972, no âmbito das medidas comerciais anti- crise adoptadas pela Comissão, esta concluiu com o Governo japonês um acordo de auto-limitação das exportações. Na sequência do pedido do Ministério da Indústria e do Comércio Externo (MICE) do Japão, os seis produtores integrados japoneses (dos quais quatro são destinatários da presente decisão) concluíram em 1975 um acordo de quotas de exportação de produtos siderúrgicos para a Comunidade. Em 1978, como medida de acompanhamento do plano anti- crise de 1977, a Comissão celebrou um acordo com o MICE tendo em vista chegar a uma disciplina de preços que excluísse as perturbações no mercado comunitário garantindo desta forma a manutenção dos fluxos de comércio tradicionais<sup>(3)</sup>. Ainda que centrado nos produtos CECA, este acordo previa que as duas partes se esforçariam por evitar perturbações nos mercados da primeira transformação do aço (incluindo tubos). O acordo de 1978 foi prorrogado até 1987. Ao abrigo de um acordo entre a Comissão e o MICE, a autorização concedida pelo MICE ao acordo de quotas concluído pelas empresas japonesas foi prorrogada até 1990.

### 3. Os mercados dos produtos

(28) Os produtos em causa no presente processo são os tubos sem costura de aço ao carbono (ou seja, com exclusão dos tubos de aço inoxidável) e mais especialmente os destinados à indústria petrolífera e do gás que

representa entre 40 e 50 % do consumo de tubos sem costura<sup>(4)</sup>. Um poço de petróleo destina-se a permitir a subida do hidrocarboneto ou do gás, desde a formação ou jazida, situada entre 2 000 e 5 000 metros sob a terra, até ao nível do solo (*onshore*) ou da água (*offshore*), a fim de ser seguidamente encaminhado para as instalações de tratamento. Entre os tubos sem costura utilizados por este sector industrial figuram duas grandes categorias de tubos:

#### a) Tubos de sondagem (OCTG)

(29) Os tubos de sondagem são normalmente denominados OCTG (Oil Country Tubular Goods). Os OCTG incluem os tubos lisos e os tubos ligados por roscagem (comuns ou *premium*). Têm características especiais que lhes são dadas por diversas operações de acabamento e de controlo (tratamento térmico, controlo por ultra-sons, ensaios de pressão hidrostática, revestimento interior e exterior). Na Decisão Mannesmann/Vallourec<sup>(5)</sup>, a Comissão concluiu sobre a existência de dois mercados de produtos diferentes no interior dos OCTG:

— as tubagens de revestimento (*casings*) e de produção (*tubings*). As primeiras têm por missão assegurar a estabilidade das paredes dos poços (é preciso que resistam às pressões muito fortes provenientes dos movimentos de terreno), enquanto as segundas asseguram a subida do petróleo ou do gás. Existe uma única norma mundial para as tubagens de revestimento e de produção (API 5 CT). A grande maioria destas tubagens são tubos sem costura, ainda que em relação a certas tubagens de revestimento se possam utilizar igualmente tubos soldados,

— as varas de furação (*drill pipes*). Transportam a ferramenta de furação e desempenham dois papéis: transmitir à ferramenta um movimento de rotação e garantir a circulação da lama de furação. Estão ligados por roscagens especiais muito aperfeiçoadas que devem resistir aos esforços mecânicos de tracção e de torção e serem estanques. Existe apenas uma norma mundial para estes tubos (API 5 D). Estes tubos são tubos exclusivamente sem costura.

(30) A Comissão considera que, tendo em conta as informações de que dispõe, esta definição do mercado é igualmente válida para o presente processo.

(31) As OCTG podem ser vendidas sem rosca (tubos lisos, que são igualmente definidos na norma API) ou com rosca. As roscas são frequentemente fabricadas na mesma fábrica ou pelo menos na mesma empresa dos tubos. Fala-se então de «*mill-joint*». Acontece que as roscas podem ser fabricadas num *atelier* de roscagem completamente distinto do fabrico dos tubos e fala-se então de «*shop-joint*» que é o que acontece mais frequentemente nos Estados Unidos, existindo no entanto igualmente *ateliers* de roscagem no Reino Unido.

<sup>(4)</sup> Fonte: Resposta da BS ao pedido de informações da Comissão de 26 de Agosto de 1997.

<sup>(5)</sup> Decisão da Comissão de 3 de Junho de 1997 no processo IV/M.906 (JO C 238 de 5.8.1997, p. 15).

<sup>(3)</sup> XII Relatório Geral sobre as actividades das Comunidades, p. 453.

(32) A ligação das tubagens OCTG por roscagem pode ser comum (normalmente denominada API) ou especial (normalmente denominada «premium» que é normalmente protegida por patentes). Contrariamente às roscações comuns, que não apresentam uma estanquidade perfeita (constituindo a roscagem um canal de fuga natural que a massa aplicada na montagem não consegue vedar ao longo do tempo), as roscações «premium» apresentam uma estanquidade «metal contra metal», que evita qualquer risco de fugas. Existem várias juntas «premium»: VAM (utilizada pela Vallourec, pela SMI e pela BS), NS-CC (utilizada pela NS), Fox (utilizada pela KSC), NK 3SB (utilizada pela NKK), Antares (utilizada pela Dalmine) e BDS (utilizada pela MRW).

(33) Os tubos roscaados comuns representam cerca de 55 % das vendas totais de OCTG das empresas destinatárias da presente decisão. Esta percentagem é de 17 % no que diz respeito às suas vendas na Comunidade (ver anexo 2) em que, a partir de metade da década de 80, predominaram os roscaados «premium».

#### b) Tubos de transporte (*linepipe*)

(34) Os tubos de transporte do petróleo e do gás em médias e curtas distâncias são normalmente denominados *linepipe*. Estes tubos exigem uma grande firmeza e dureza, uma elevada resistência às temperaturas altas ou baixas e à corrosão, bem como uma boa soldabilidade. Na Decisão Mannesmann/Vallourec, a Comissão considerou que estes tubos constituem um mercado do produto distinto. A Comissão considera que, tendo em conta as informações de que dispõe, esta definição do mercado é igualmente válida para o presente processo. No interior deste mercado de produtos distinguem-se os *linepipe* «projecto», que são submetidos a determinadas especificações e destinados a projectos precisos e os *linepipe* «de série», que são normalizados e vendidos a partir das existências. Os *linepipe* «projecto» representam cerca de 45 % das vendas totais de *linepipe* sem costura das empresas destinatárias da presente decisão. Esta percentagem é de 31 % relativamente às suas vendas na Comunidade (ver anexo 2).

#### 4. Os mercados geográficos

(35) Na Decisão Mannesmann/Vallourec, a Comissão considerou que o mercado relativo às OCTG é quase seguramente mundial tendo em conta o facto de o custo do transporte ser negligenciável em relação ao preço, de não existir qualquer norma mundial para cada tipo destas tubagens (API 5 CT para as tubagens de revestimento e de produção e API 5 D para as varas de furação) e de o comércio entre a Europa e o resto do mundo ser significativo. A Comissão considera que, tendo em conta as informações de que dispõe, esta definição do mercado é igualmente válida para o presente processo.

(36) No que diz respeito aos *linepipe*, a Comissão considerou, na Decisão Mannesmann/Vallourec, que o mercado geográfico é pelo menos o mercado europeu, tendo em conta o facto de o custo do transporte não ser significativo, a interpenetração dos mercados ser considerável e os preços não diferirem de país para país. A Comissão considera que, tendo em conta as informações de que dispõe, esta definição do mercado é igualmente válida para o presente processo.

#### 5. A oferta

##### a) Produção e comércio externo

(37) Tal como o demonstra o quadro do anexo 1, a Comunidade constitui a principal zona produtora de tubos sem costura a nível mundial. Exporta cerca de 45 % da sua produção e constitui igualmente o principal exportador mundial seguido de perto pelo Japão e pela América Latina.

(38) No interior da Comunidade, existem seis países produtores de tubos sem costura. A Alemanha, a Itália e a França representam em conjunto 85 % da produção comunitária.

(39) Os OCTG e os *linepipe* representam cerca de 50 % da produção total de tubos sem costura a nível mundial.

(40) A repartição geográfica das entregas de OCTG sem costura dos destinatários da presente decisão consta do anexo 3. O principal destino é a China (27 %) seguida da Europa (20 %), do Médio Oriente (10 %) e do Extremo Oriente (10 %).

(41) A repartição geográfica das entregas de *linepipe* sem costura dos destinatários da presente decisão consta do anexo 4. O principal destino é a Europa (26 %) seguida do Extremo Oriente (24 %), da América do Norte (13 %) e do Médio Oriente (12 %).

##### b) Os principais produtores

(42) Os tubos comuns e os tubos mais sofisticados do alto da gama são fabricados nos mesmos trens de laminação e máquinas e são seguidamente objecto de um acabamento específico em função da sua utilização final: roscação, juntas especiais, tratamentos térmicos, transformações, estiramento. Os produtores mais importantes encontram-se presentes em todos os mercados dos produtos (MRW-Vallourec, o grupo Techint, SMI, NSC, NKK, KSC e US Steel). Outros produtores especializaram-se em apenas alguns dos mercados.

## c) Evolução das capacidades de produção

- (43) Entre 1975 e 1994, a capacidade de produção de tubos sem costura a nível mundial aumentou 20 %. No entanto, a evolução não foi a mesma em todas as zonas geográficas. Na Europa Ocidental e nos Estados Unidos, após um aumento das capacidades entre 1975 e 1980, registou-se uma redução progressiva que continua a verificar-se actualmente. No Japão, o aumento das capacidades prosseguiu até 1985, mas a partir dessa data iniciou-se uma redução na capacidade. Na Europa Central e Oriental, a capacidade de produção permanece mais ou menos estável desde 1975. Finalmente, na Ásia e na América Latina, a capacidade de produção continuou a aumentar. Por conseguinte, assistiu-se a uma deslocação geográfica da oferta.
- (44) A evolução da oferta de tubos sem costura encontra-se estreitamente associada à do mercado petrolífero. Com efeito, no final da década de 70, a procura mundial de tubos para o sector petrolífero aumentou acentuadamente. Esta situação levou à construção de novos trens de laminagem para tubos no Japão, na China e na URSS, que entraram em funcionamento em meados da década de 80. Com o colapso da procura a partir de 1982, o sector entrou em crise, sendo necessário reduzir a capacidade.
- (45) Actualmente, existe um excedente de capacidade a nível mundial que certas fontes quantificam em 40 %. Tal é confirmado pelas respostas dos destinatários da presente decisão aos pedidos de informações da Comissão ao abrigo do artigo 11.º do Regulamento n.º 17.

## 6. A procura

- (46) Entre 1960 e 1980, o consumo mundial de tubos sem costura aumentou regularmente (à excepção de 1975) a um ritmo de 5 % por ano. Após 1980, começou a diminuir para chegar actualmente a um nível ligeiramente superior ao de 1960, devendo segundo algumas fontes estabilizar-se no futuro.
- (47) A procura caracteriza-se por fortes variações cíclicas, associadas às do mercado petrolífero. Por exemplo, segundo o programa previsional aço estabelecido pela Comissão para o primeiro semestre e para o ano de 1996 <sup>(6)</sup>, a evolução muito favorável que o sector dos tubos de aço registou em 1997 e até à primeira parte de 1998, foi seguida por uma forte degradação no final do mesmo ano, devido nomeadamente ao colapso da procura do sector petrolífero e à ausência de novos projectos de construção de *pipelines*.

(48) Os principais consumidores de OCTG e de *linepipe* são as empresas de prospecção e extracção de petróleo que compram em geral os seus tubos através de concursos internacionais.

(49) O consumo mundial de OCTG sem costura eleva-se a cerca de 5,1 milhões de toneladas por ano; o consumo mundial de *linepipe* sem costura eleva-se igualmente a 5,1 milhões de toneladas por ano <sup>(7)</sup>.

(50) O consumo de OCTG sem costura na Comunidade bem como na Alemanha, na França, na Itália e no Reino Unido é ilustrado no quadro seguinte:

(em milhares de toneladas)

OCTG sem costura	Consumo médio 1990-1996
Alemanha	14
França	8
Itália	84
Reino Unido	136
Comunidade Europeia	289

Fonte: A partir de dados fornecidos pelas empresas e de dados do comércio externo.

(51) O consumo de *linepipe* sem costura na Comunidade, bem como na Alemanha, França, Itália e Reino Unido é ilustrado no quadro seguinte:

(em milhares de toneladas)

<i>Linepipe</i> sem costura	Consumo médio 1990-1996
Alemanha	10
França	29
Itália	119
Reino Unido	70
Comunidade Europeia	289

Fonte: A partir de dados fornecidos pelas empresas e de dados do comércio externo.

<sup>(6)</sup> JO C 24 de 29.1.1999, p. 2.

<sup>(7)</sup> Fonte: Provvedimento n. 3630 dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (C2311) Techint Finanziaria-Siderca/Dalmine. Bolletino n. 7-1996 dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, p. 55.

- (52) O consumo no Reino Unido representa por conseguinte cerca de 35 % do consumo comunitário dos OCTG e *linepipe* sem costura.

#### D. O clube Europa-Japão

- (53) Os documentos fotocopiados pela Comissão aquando das verificações de 1 de Dezembro de 1994 revelavam a existência de reuniões entre produtores europeus e japoneses de tubos de aço sem costura referidas como «Clube Europa-Japão». Diziam igualmente respeito aos «Fundamentals», que pareciam reger as relações entre estes produtores. Em 17 de Setembro de 1996, aquando de uma verificação efectuada ao abrigo do n.º 2 do artigo 14.º do Regulamento n.º 17, a Vallourec fez uma declaração escrita em resposta às explicações orais solicitadas pelos agentes da Comissão relativamente ao «Clube Europa-Japão» e aos «Fundamentals». Esta declaração incluía uma descrição das regras de base do acordo («Fundamentals»), dos produtos em causa, da duração do acordo bem como das modalidades práticas do seu funcionamento.
- (54) O essencial do conteúdo desta declaração é confirmado pela resposta da BS de 31 de Outubro de 1997 ao pedido de informações da Comissão: «[...] In practice, domestic markets were reserved to the local producers in the first instance»<sup>(8)</sup> (página 11 932)<sup>(9)</sup>. Estas afirmações são corroboradas pelas declarações feitas em Junho de 1995 ao Procurador da República de Bérghamo por diversos dirigentes da Dalmine, nomeadamente [...], que afirmou ter participado nas reuniões (páginas 8 220 *ter* 1-29).

##### 1. Início do acordo

- (55) O «Clube Europa-Japão» começou as suas actividades em 1977. Na sua declaração, a Vallourec escreve:

«Ces échanges ont commencé après la chute du marché de 1977 (postérieure au premier boom pétrolier)» (página 6 258)<sup>(10)</sup>.

##### 2. Os produtos, os participantes e a organização do «Clube»

###### a) Os produtos

- (56) Segundo a declaração escrita da Vallourec, os produtos objecto dos acordos referidos *supra* são os OCTG API e os *linepipe* projecto sem costura.

<sup>(8)</sup> «[...] Na prática, os mercados nacionais foram reservados prioritariamente aos produtores locais».

<sup>(9)</sup> Os números de páginas citados entre parêntesis correspondem ao número da página do processo.

<sup>(10)</sup> «Estas trocas comerciais começaram após a queda do mercado de 1977 (posterior ao primeiro boom petrolífero)».

###### b) Os participantes

- (57) Segundo as respostas da Vallourec (página 6 355), da BS (página 11 932), da NSC (páginas 13 547-13 549), da NKK (páginas 14 456-14 457, 14 491-14 498), da SMI (páginas 14 176-14 177) e da KSC (página 14 605) aos pedidos de informações da Comissão, os membros do Clube eram, do lado europeu, a BS, a Dalmine, a Mannesmann e a Vallourec e, do lado japonês, a Kawasaki, a NKK, a Nippon Steel e a Sumitomo Metals.

###### c) Organização

- (58) Segundo a declaração da Vallourec, existiam três níveis de reuniões dos membros do clube:
- reunião dos peritos,
  - reunião dos gestores,
  - reunião dos presidentes.
- (59) A articulação destas reuniões aparecia claramente no «Timetable for OCTG/*linepipe*» entregue pela BS aquando da reunião de 23 de Setembro de 1993: os europeus coordenam as suas posições durante reuniões preparatórias, seguidamente discutem-nas com os japoneses e os latino-americanos aos três níveis enunciados no considerando 58 (página 4 912)<sup>(11)</sup>.

- (60) As reuniões do Clube Europa-Japão realizavam-se cerca de duas vezes por ano com uma periodicidade irregular. Durante a verificação realizada em 17 de Setembro de 1996 ao abrigo do n.º 2 do artigo 14.º do Regulamento n.º 17, a Vallourec indicou as datas de algumas dessas reuniões de 1992 a 1994 (14 de Abril de 1992 em Florença, 23 de Outubro de 1992 em Tóquio, 19 de Maio de 1993 em Paris, 5 de Novembro de 1993 em Tóquio e 16 de Março de 1994 em Cannes) (página 6 358). Os documentos dos quais foram feitas cópias na Vallourec (páginas 15 586 e 4 350) dão conta das reuniões do Clube Europa-Japão em 1989 e em 1991.

##### 3. Princípios

- (61) O acordo sobre os OCTG e os *linepipe*, tal como descrito pela Vallourec, assenta em três vertentes:

<sup>(11)</sup> Assim, em 1993, a reunião de 5 de Novembro de 1993 foi antecedida de reuniões entre europeus durante o Verão, reuniões dos grupos de trabalho europeus-japoneses-latino-americanos no Outono, uma reunião dos presidentes europeus em 23 de Setembro (durante a qual foi discutido o documento «paper for president on octg and project *linepipe*») e uma reunião dos gestores europeus e japoneses.



- a) o respeito dos mercados nacionais («Fundamentals»);
- b) [...];
- c) [...].
- a) Os «Fundamentals»
- (62) Segundo a declaração da Vallourec, as regras fundamentais do acordo (mencionadas nos documentos como «Fundamentals») consistem no respeito dos mercados nacionais dos diferentes produtores. O Reino Unido (*offshore*) era considerado semiprotégido, ou seja, um concorrente devia contactar o produtor local de tubos para petróleo antes de fazer uma oferta. (página 6 257). O documento «reunião BSC» (páginas 15 596-15 599) confirma este princípio.
- (63) Na sua resposta às questões colocadas aquando da verificação ao abrigo do n.º 2 do artigo 14.º do Regulamento n.º 17, de 22 de Abril de 1997, a MRW descreve os «Fundamentals» da seguinte forma:
- «Mir ist der Begriff "Fundamentals" nur im Zusammenhang mit Verhaltensweisen europäischer und japanischer Hersteller aus der Vergangenheit (dh vor 1.4.1995) bekannt. Nach meiner Kenntnis, handelt es sich bei den "Fundamentals" um eine Übereinkunft betreffend OCTG-Rohre und Project *linepipe*, die im wesentlichen den Schutz der jeweiligen Heimatmärkte bezweckte. Dies bedeutete, daß japanische Hersteller in diesen Bereichen nicht in europäischen Märkte vordrängen sollten, während europäische Hersteller nicht nach Japan liefern sollten» (12) (página 10 990A).
- (64) Na sua declaração de 1 de Junho de 1995 feita ao Procurador da República de Bérgamo, [...], [...] entre 1991 e final de 1992 e posteriormente director comercial desta divisão até final de 1994, declarou o seguinte:
- «le gare d'appalto [...] venivano costantemente vinte dalla Dalmine, in quanto nelle riunioni dei club dei produttori (cartelli) che si tenevano due volte l'anno, una volta in Europa ed una volta in Giappone, si stabiliva un gentlement agreement per il quale ciascun produttore avrebbe avuto diritto di vincere in patria le gare d'appalto, sulla base di una regola internazionalmente accettata per cui, fatta pari a 100 l'offerta dell'operatore nazionale, gli altri operatori si impegnano ad offrire un prezzo superiore di un tasso variabile tra l'8 e il 10 %... Se taluno degli operatori, in violazione del patto, sottoquota un concorrente sul mercato domestico, subisce come sanzione minacce di ritorsione tali da ritirare l'offerta, ma ciò non capita
- perché la regola è rigidamente osservata» (13) (página 8 220 *ter*, p. 12).
- (65) Na sua resposta escrita de 4 de Abril de 1997 à questão colocada aquando da verificação de 13 de Fevereiro de 1997 relativa ao conteúdo das «fundamental rules», a Dalmine considera que «esse possano riflettere la posizione dell'industria comunitaria dei tubi in acciaio senza saldatura ... Questa posizione si è sviluppata su due linee: attuazione di un processo di razionalizzazione ...; contatti con l'industria giapponese la cui capacità produttiva superava la domanda. I contatti si riferivano all'esportazione di tubi (specialmente quelli per l'industria petrolifera) in aree diverse dalla CE (quali Russia e Cina) e volgevano anche a limitare l'esportazione di tubi alla CE in seguito alla chiusura degli impianti di British Steel e quindi a proteggere l'industria comunitaria dei tubi senza saldatura» (14) (páginas 15 099-15 101).
- (66) Na sua resposta de 31 de Outubro de 1997 ao pedido de informações da Comissão, a BS afirma a propósito do Clube «Europa-Japão»: «In practice, domestic markets were reserved to the local producers in the first instance» (15) (página 11 933).
- (67) Os «Fundamentals» são igualmente mencionados na nota interna da Vallourec (páginas 15 591-15 594) relativamente a uma reunião realizada em 1 de Junho de 1990 (segundo a nota interna da Vallourec, de 24 de Julho de 1990) entre a BS e a Vallourec:
- «L'analyse de VLR est qu'il ne faut pas ouvrir la porte aux Japs en les favorisant d'un british content. Il faut jouer les fondamentaux à fond, la première démarche étant d'écrire via le pt du Club aux pt Jap pour signa-
- (12) «Apenas conheço o conceito de "fundamentals" em ligação com práticas do passado (isto é, anteriores a 1 de Abril de 1995) entre produtores europeus e japoneses. Tanto quanto é do meu conhecimento, trata-se de um acordo relativo aos tubos OCTG e aos "linepipes" projecto, que tinha essencialmente por objecto a protecção dos diferentes mercados nacionais. Tal significava que os produtores japoneses não podiam penetrar no mercado europeu nesses sectores, não devendo por seu lado os produtores europeus fornecer os seus produtos ao Japão».
- (13) «Os concursos da AGIP-Itália eram sistematicamente ganhos pela Dalmine, na medida em que, aquando das reuniões dos clubes de produtores (cartéis), que se realizavam duas vezes por ano, uma vez na Europa e uma vez no Japão, era concluído um acordo de cavalheiros, que conferia a cada produtor o direito de vencer os concursos organizados no seu país, com base numa regra aceite a nível internacional e segundo a qual os outros operadores se comprometiam a propor um preço de 8 % a 10 % superior à proposta do operador nacional... Se um dos operadores violasse o pacto apresentando uma proposta inferior à de um concorrente no mercado nacional deste, as ameaças de retorsão seriam tais, que seria obrigado a retirar a sua proposta, mas um cenário desse tipo nunca se verificou, uma vez que a regra é rigorosamente cumprida».
- (14) «podem reflectir a posição do sector comunitário dos tubos sem costura. Esta posição desenvolveu-se segundo duas vertentes: realização de um processo de racionalização...; contactos com a indústria japonesa, cuja capacidade de produção era superior à procura. Estes contactos diziam respeito às exportações de tubos (nomeadamente os destinados à indústria petrolífera) em zonas que não a CE (Rússia e China) e destinavam-se igualmente a limitar as exportações de tubos para a CE após o encerramento das fábricas da British Steel e, por conseguinte, a proteger a indústria comunitária dos tubos sem costura».
- (15) «Na prática, os mercados nacionais estavam reservados prioritariamente aos produtores locais».

ler les implantations des shojas en UK. Il paraît ambiteux d'imaginer que BSC puisse organiser un *sharing key* en PJ japonais alors que SMI se casse les dents sur ce point depuis de longs mois» <sup>(16)</sup> (página 15 598).

(68) Uma análise dos fornecimentos dos membros do Clube «Europa-Japão» revela que este princípio era respeitado.

OCTG E LINEPIPE SEM COSTURA

Parte do produtor nacional nas entregas da BS, Dalmine, MRW, Vallourec, SMI, KSC, NSC e NKK

Destino	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Itália	> 90 %	> 90 %	> 90 %	> 90 %	> 90 %	> 90 %
Alemanha	97 %	91 %	99 %	87 %	92 %	87 %
França	92 %	82 %	86 %	86 %	84 %	85 %
RU <sup>(a)</sup>	81 %	84 %	78 %	79 %	84 %	78 %
Japão	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Total Clube	90 %	88 %	88 %	87 %	91 %	87 %

Fonte: Respostas das empresas aos pedidos de informações do artigo 11.º

<sup>(a)</sup> A partir de 1991, as entregas de OCTG da Vallourec, da Dalmine e da MRW no Reino Unido são consideradas entregas nacionais na sequência do encerramento da British Steel.

(69) É à luz desta protecção dos mercados nacionais que é necessário interpretar a frase que se segue incluída na nota interna da Vallourec de 20 de Junho de 1994 [...]: «STDM devrait tout de même respecter à peu près le UK en échange de notre protection du Mexique et de l'Argentine, mais dans le reste du monde il essaiera de développer ses ventes au maximum» <sup>(17)</sup> (página 15 813).

b) Os «special markets»

(70) [...].

(71) [...].

<sup>(16)</sup> «A análise da VLR é que não é necessário abrir a porta aos japoneses favorecendo-os com um "british content". Há que fazer intervir os "fundamentals", sendo o primeiro passo escrever através do presidente do Clube ao presidente japonês para assinalar as implantações das "shojas" no Reino Unido. Parece ambicioso imaginar que a BSC possa organizar uma "sharing key" em PJ japonês enquanto a SMI tem grandes dificuldades nesta questão desde há longos meses.»

<sup>(17)</sup> «A STDM deveria mesmo assim respeitar o Reino Unido em troca da nossa protecção do México e da Argentina, mas no resto do mundo tentaria desenvolver as suas vendas ao máximo.»

c) A repartição dos outros mercados

(72) [...].

(73) [...].

(74) [...].

(75) [...].

(76) [...].

(77) Esta cooperação exercia-se igualmente em relação a projectos específicos (página 4 283).

4. Os contratos de abastecimento em tubos lisos concluídos entre a BS, a Vallourec, a Dalmine e a MRW

(78) É no contexto da protecção dos mercados nacionais («Fundamentals») que o abandono da produção de tubos sem costura laminados a quente previsto pela BS em 1990 suscitou o problema do carácter «não nacional» do mercado britânico. A Vallourec e a BS introduziram por conseguinte o conceito de «Fundamentals improved». Na rubrica «Respeito do Reino Unido por parte dos japoneses» a acta de uma reunião entre a Vallourec e a BS em 24 de Julho de 1990 refere:

«MRW est le seul producteur européen qui fasse peur aux japonais et qui puisse donc imposer un respect des "fundamentals improved". MRW aurait un intérêt à la défense des "fundamentals" sur le UK puisqu'il fournirait une partie des plain end pipes après l'arrêt de Clydesdale... VLR insiste sur le fait que toute alliance en Europe doit être faite avec une part suffisamment forte pour MRW» <sup>(18)</sup> (páginas 15 586 e seguintes).

Em conclusão da reunião:

«BS et VLR s'accordent pour dire que ce renforcement de la CEE est jouable et doit aboutir à des "fundamentals improved" qui interdiraient aux japonais l'accès

<sup>(18)</sup> «A MRW é o único produtor europeu que mete medo aos japoneses e que pode por conseguinte impor o respeito dos Fundamentals improved. A MRW teria interesse em defender os Fundamentals relativamente ao Reino Unido, uma vez que forneceria uma parte dos "plain end pipes" após o encerramento de Clydesdale ... a VLR insiste sobre o facto de que qualquer aliança na Europa deve ser feita com uma quota suficientemente forte para a MRW.»

du UK même après que Clydesdale aurait été fermé. PhV <sup>(19)</sup> ajoute qu'un respect à 100 % des "fundamentals" en UK est impossible mais que si les exceptions ne dépassent pas 15 000 tonnes par an, la situation sera supportable. BS évoque toutefois la possibilité d'acheter des plain ends à UTM, SIDERCA et TAMSA pour éviter leur concurrence sauvage.» <sup>(20)</sup> (página 15 587).

(79) Na sequência do encerramento da sua fábrica de Clydesdale, a BS concluiu acordos de abastecimento em tubos lisos para a TSSL, sua filial de tratamento térmico e rosca com:

- Vallourec (24 de Julho de 1991) para o fornecimento de [...] das necessidades da BS (páginas 12 867 e seguintes),
- Dalmine (4 de Dezembro de 1991) para o fornecimento de [...] das necessidades da BS (páginas 12 910 e seguintes),
- MRW (9 de Agosto de 1993) para o fornecimento de [...] das necessidades da BS (páginas 12 948 e seguintes).

(80) A hipótese de uma partilha dos fornecimentos de tubos lisos entre os europeus e a ligação entre os preços e as quantidades vendidas pela BS e as vendas de tubos lisos pelos europeus tinha já sido objecto de uma reflexão da Vallourec em Março e em Maio de 1990 a propósito do encerramento da Clydesdale: «... si ... on peut obtenir des Japonais qu'ils n'interviennent pas sur le marché UK, et que le problème se règle entre Européens. Dans ce cas on partagerait effectivement les tubes lisses entre MRW, VLR et Dalmine. Dans ce scénario II, on aurait probablement intérêt à lier les ventes de VLR à la fois au prix et au volume du VAM vendu par BSC» <sup>(21)</sup> (páginas 15 624-15 625); (Nos contratos, os preços dos tubos lisos que a MRW, a Vallourec e a Dalmine se comprometiam a fornecer à BS dependiam dos preços dos tubos roscados vendidos pela BS) «MRW/Dalmine/VLR obtiennent que BSC achète ses tubes lisses en priorité aux Européens que se répartissent cette fourniture selon une

<sup>(19)</sup> PH. Varley, representante da BSC.

<sup>(20)</sup> «A BS e a VLR estão de acordo em dizer que este reforço da CEE é possível e deve dar origem a "fundamentals improved" que proibiriam aos japoneses o acesso ao Reino Unido mesmo após o encerramento da Clydesdale. PhV acrescenta que um respeito a 100 % dos "fundamentals" no Reino Unido é impossível, mas que se as excepções não ultrapassarem 15 000 toneladas por ano, a situação será suportável. A BS evoca contudo a possibilidade de adquirir "plain ends" à UTM, à Siderca e à TAMSA para evitar a sua concorrência selvagem.»

<sup>(21)</sup> «... se ... pode conseguir-se que os japoneses não intervenham no mercado britânico e que o problema se resolva entre europeus. Neste caso, partilharíamos efectivamente os tubos lisos entre a MRW, a VLR e a Dalmine. Neste cenário II, teríamos provavelmente interesse em associar as vendas da VLR simultaneamente ao preço e ao volume do VAM vendido pela BSC.»

règle stricte» <sup>(22)</sup> (página 15 611). Dois meses depois (24 de Julho de 1990), o facto da MRW ir fornecer os tubos lisos à BS era considerado como um dado adquirido («MRW aurait un intérêt à la défense des "fundamentals" sur le UK puisqu'il fournirait une partie des plain end pipes après l'arrêt de Clydesdale» <sup>(23)</sup> (página 15 586).

(81) Através destes contratos de abastecimento, a BS comprometia-se a:

- cobrir junto da Vallourec ([...] %), da MRW ([...] %) e da Dalmine (30 %) todas as suas necessidades em tubos lisos fornecidas anteriormente pelas suas instalações de Clydesdale,
- comunicar trimestralmente à Vallourec, à MRW e à Dalmine os preços que praticava,
- comunicar anualmente à Vallourec, à MRW e à Dalmine as quantidades de tubos lisos que consumia.

(82) Por sua vez, a Vallourec, a MRW e a Dalmine comprometiam-se a fornecer à BS quantidades indeterminadas (antecipadamente desconhecidas) de tubos lisos bem como a não lhe oferecer preços e condições de venda discriminatórios relativamente a outros clientes continentais do Reino Unido. Estes acordos foram concluídos por um período de cinco anos. Após este período, continuarão em vigor até que uma das partes dê um pré-aviso de 12 meses.

##### 5. A reorganização do clube

###### a) A crise de 1993

###### i) Elementos perturbadores

(83) Vários elementos vieram perturbar o equilíbrio do acordo:

- a reestruturação da indústria europeia, nomeadamente o abandono da actividade tubos sem costura por parte da BS e o eventual encerramento da empresa New Tubemeuse (a seguir denominada NTM),
- o aumento de poder dos produtores latino-americanos que dificultavam a aplicação das chaves de repartição definidas no âmbito do Clube «Europa-Japão»,

<sup>(22)</sup> «A MRW/Dalmine/VLR conseguem que a BSC compre os seus tubos lisos prioritariamente aos europeus que dividem este fornecimento de acordo com uma regra estrita.» Documento da Vallourec «Reflexões estratégicas relativas às relações da VLR com a SMI e com a BSC» de 2 de Maio de 1990.

<sup>(23)</sup> «A MRW teria interesse em defender os "fundamentals" no Reino Unido, uma vez que forneceria uma parte dos "plain end pipes" após o encerramento de Clydesdale.»

— a crescente importância dos OCTG soldados, cuja parte mundial pode ser estimada em 20 %, apesar das disparidades segundo as regiões [na Europa, a parte dos OCTG soldados é muito reduzida (cerca de 5 %) podendo muito embora atingir 50 % nos Estados Unidos, por exemplo].

ii) A posição dos europeus

(84) O documento denominado «Paper for presidents on OCTG and project *linepipe*» (páginas 4 902-4 908) <sup>(24)</sup> (a seguir denominado «*paper for presidents*») e o documento denominado «g) Japanese» (páginas 4 909-4 914) <sup>(25)</sup> referem estes elementos perturbadores e especificam a posição dos europeus para a reunião de Tóquio de 5 de Novembro de 1993. Em resumo, os europeus pretendem que a reestruturação da indústria europeia em curso beneficie principalmente os produtores europeus reservando-lhes o mercado europeu (incluindo as regiões *offshore*). O plano de acção proposto consiste em:

— determinar as quantidades que é aceitável permitir que os japoneses e os latino-americanos forneçam na Europa,

— se não as respeitarem ameaçar os japoneses de:

a) [...];

b) [...];

c) Não reestruturar a indústria europeia e garantir a retirada da NTM;

d) Apresentar uma denúncia em matéria de *dumping*.

b) A reunião de 5 de Novembro de 1993

(85) A reunião de Tóquio deu origem a um novo acordo tripartido cujo conteúdo se inclui num documento remetido à Comissão em 12 de Novembro de 1997 (a seguir denominado documento «*sharing-key*» (página 7 320) por um terceiro no processo (que solicitou que a sua identidade não fosse revelada) e cuja fonte é, segundo o informador, um agente comercial de um dos participantes na referida reunião.

Foram discutidas nessa reunião três questões principais:

<sup>(24)</sup> Trata-se de um documento preparatório da reunião dos presidentes das empresas europeias realizada em 29 de Setembro de 1993 em Paris tendo em vista a reunião destes com os seus homólogos japoneses e latino-americanos em 5 de Novembro de 1993. Segundo a nota aí manuscrita este documento foi enviado por AS (A. Stewart da British Steel) à Vallourec em 23 de Setembro de 1993.

<sup>(25)</sup> Este documento fazia parte dos documentos preparatórios da reunião dos presidentes das empresas europeias tendo em vista a reunião destes com os seus homólogos japoneses e latino-americanos de 5 de Novembro de 1993. Segundo a nota aí manuscrita este documento foi enviado por AS (A. Stewart da British Steel) à Vallourec em 23 de Setembro de 1993.

— as consequências do alargamento do Clube aos sul-americanos,

— as consequências da reestruturação da indústria europeia,

— [...].

i) As consequências do alargamento do Clube à América Latina

(86) O documento «*sharing key*» comprova que os contactos estabelecidos com os latino-americanos foram parcialmente coroados de êxito. [...]. Contudo, os produtores latino-americanos formularam uma reserva expressa relativamente ao respeito do mercado europeu <sup>(26)</sup> (página 7 320) e entregaram quantidades significativas na Europa. O documento «*sharing key*» contradiz expressamente a resposta da Vallourec às questões orais colocadas aquando da verificação de 18 de Dezembro de 1997 e as respostas da Siderca SAIC e da Tamsa à comunicação de acusações, segundo as quais os contactos exploratórios iniciados pelos europeus no final de 1993 com os latino-americanos não teriam tido qualquer êxito.

ii) A incidência da reestruturação da indústria europeia sobre os acordos

(87) Tanto no documento preparatório como no próprio acordo, é conveniente distinguir o encerramento do produtor belga NTM da retirada da BS.

#### O encerramento da NTM

(88) Na sequência do encerramento do mercado da antiga URSS e da redução da procura mundial de tubos para o petróleo durante os anos de 1992-1993, a situação financeira da NTM deteriorou-se acentuadamente. Tal conduziu a sua empresa-mãe (Soconord) a procurar um parceiro interessado em especial nas instalações de roscagem, cuja competitividade era melhor do que as instalações a quente (forno eléctrico e trem de laminagem). Realizaram-se negociações [...], mas não tiveram êxito. A produção da NTM parou totalmente em 31 de Dezembro de 1993; as instalações de roscagem e o trem de laminagem foram transferidos para o Irão a partir de Agosto de 1996.

(89) Tal como o comprovam os documentos «*paper for presidents*» e «g) japonese», o eventual encerramento da NTM

<sup>(26)</sup> «LA agreed the above share except for European market. For european tenders, liaison shall be discussed case by case in a cooperative sense». («Os produtores latino-americanos aceitaram a repartição mencionada *supra*, salvo em relação ao mercado europeu. No que diz respeito aos concursos europeus, será necessário organizar discussões pontuais, num espírito de cooperação»).

foi utilizado como arma de negociação a fim de tentar obter contrapartidas dos japoneses. Tendo em conta que as entregas da NTM se concentravam no Médio Oriente e no Extremo Oriente e que não eram negligenciáveis, o seu eventual encerramento era muito vantajoso, tendo em conta chaves de repartição, para o japoneses e para os latino-americanos.

*A compra das actividades de acabamento de OCTG da BS por parte da Vallourec*

- (90) A permanência de instalações de produção de tubos no Reino Unido, resultado de um programa de racionalização, demonstraria aos concorrentes não europeus que o Reino Unido continuava a ser um produtor importante numa indústria europeia forte (páginas 4 626-4 640). Tal com o revela o documento «paper for presidents», os europeus pretendiam garantir que o abandono da actividade «tubos sem costura» por parte da BS não alteraria nem as chaves de repartição nem o estatuto do mercado britânico:

«Although the Japanese have agreed not to request changes in our agreements if the EC seamless industry were to restructure, there is no guarantee that they would follow this precept if British Steel were to exit the tubemaking or finishing in the UK»<sup>(27)</sup> (página 4 902).

- (91) Em 21 de Janeiro de 1993, a BS enviou à Vallourec (é provável que tenha enviado igualmente à MRW e à Dalmine) um projecto de propostas tendo em vista um acordo sobre a reestruturação do sector dos tubos sem costura, que seria discutido aquando de uma reunião em Heathrow, em 29 de Janeiro de 1993, entre a Mannesmann/Vallourec/Dalmine/British Steel (página 4 628). Neste documento, refere-se: «British Steel has indicated its intention to withdraw eventually from seamless tube manufacture. It seeks to do this in an orderly and controlled manner in order to avoid disruption in the supply of tubes to its customers and to assist these producers who acquire the business to retain the order load... Discussions have been held over the last six months between British Steel and other producers interested in acquiring assets from British Steel and British Steel believes that there is a consensus to proceed along the lines described in this paper»<sup>(28)</sup>. Uma das propostas consis-

tia em transferir para a Vallourec as actividades OCTG mantendo simultaneamente os contratos de abastecimento de tubos lisos em vigor entre a BS e a Vallourec, a MRW e a Dalmine, conservando as mesmas proporções. Neste mesmo dia, realizou-se uma reunião entre a MRW e a BS durante a qual a MRW «agreed that Vallourec should take the lead in the future ownership of the OCTG Business»<sup>(29)</sup> (página 4 626). O documento da Dalmine intitulado «Seamless steel tube system in Europe and market evolution» (página 2 053), de Maio-Agosto de 1993, referia que uma solução para o problema BS útil para todos só poderia ser encontrada num contexto europeu; o facto de a Vallourec adquirir as instalações da BS era igualmente aceite pela Dalmine.

- (92) Em 22 de Fevereiro de 1994, a Valtubes (filial da Vallourec) assumiu o controlo das instalações escocesas da BS especializadas no tratamento térmico e na roscagem VAM e criou a empresa Tubular Industries Scotland Limited (TISL), líder no mercado do mar do Norte no que diz respeito ao fornecimento de tubos roscados em juntas «premium» ou comuns<sup>(30)</sup>. A Vallourec, que, nessa ocasião, teria tido a possibilidade de denunciar os contratos assinados pela BS [cláusula 9 i)] e, por esse facto, teria tido um escoamento suplementar para a sua produção de tubos lisos, renovou em 31 de Março de 1994 os contratos de abastecimento de tubos lisos concluídos pela BS com a Dalmine e a MRW, mencionados no considerando 79. O contrato com a MRW continuava em vigor em 24 de Abril de 1997 (data da verificação efectuada junto da MRW). O acordo concluído entre a TISL e a Dalmine continua em vigor, mas na sequência da comunicação de acusações, as partes acordaram, como medida cautelar, que se a Comissão mantivesse as suas objecções na decisão final, este seria denunciado com efeitos retroactivos a 30 de Março de 1999.

- (93) Em 31 de Março de 1994, a BS assinou com a Vallourec (TISL) um contrato relativo ao fornecimento pela BS [...] em relação a certos tipos de tubos lisos de pequeno diâmetro para OCTG. Este contrato expirou com o encerramento de Wednesfield, em Dezembro de 1995. É evidente que não pode estar isolado da aquisição pela Vallourec um mês antes das instalações escocesas da BS especializadas no tratamento térmico e na roscagem VAM.

- (94) O documento «sharing key» revela que a reestruturação da indústria europeia influenciou as negociações e que estas deram origem, pelo menos face aos produtores japoneses, ao resultado que os europeus pretendiam: a Europa foi-lhes reservada. Os latino-americanos expressaram por seu lado o seu desacordo sobre este ponto.

<sup>(27)</sup> «Ainda que os japoneses tenham aceite não solicitar alterações aos nossos acordos no caso do sector comunitário dos tubos sem costura vir a ser reestruturado, nada garante que respeitem este compromisso se a British Steel se retirar do mercado da produção ou do acabamento de tubos no Reino Unido.»

<sup>(28)</sup> «A British Steel indicou a sua intenção de se retirar eventualmente do sector dos tubos sem costura. Procura fazê-lo de uma forma ordenada e controlada, a fim de evitar qualquer ruptura no fornecimento de tubos aos seus clientes e de ajudar os produtores que adquirirão este sector a conservar as encomendas... Realizaram-se discussões, durante os seis últimos meses, entre a British Steel e outros produtores interessados na aquisição dos activos da British Steel e esta considera que existe um consenso sobre a linha de acção referida nesse documento.»

<sup>(29)</sup> «Aceitou que a Vallourec assumisse a liderança no que diz respeito à aquisição do sector OCTG.»

<sup>(30)</sup> Relatório anual da Vallourec de 1994 (página 14 617).

- iii) Mercado chinês
- (95) [...].
6. O fim do acordo
- (96) Ainda que a última reunião, da qual existe uma prova no processo, date de Março de 1994, resulta da declaração da Vallourec que o Clube «Europa-Japão» só cessou as suas actividades em 1995.
- (97) A MRW afirma que os «fundamentals» datam do passado (ou seja, de antes da entrada em funções de [...] em 1 de Abril de 1995).

- (100) A partir de 1977, as empresas BS, Dalmine, MRW, Vallourec, KSC, NKK, NSC e SMI chegaram a um consenso sobre as suas políticas comerciais relativas aos tubos OCTG API e aos *linepipe* projecto sem costura nas diferentes zonas geográficas. Trata-se por conseguinte de um acordo na acepção do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE, cuja existência é comprovada por vários documentos, para além das declarações da Vallourec e da Dalmine (considerando 69): no documento «paper for president», de 23 de Setembro de 1993, referido no considerando 84, fala-se de «the current agreements» («os acordos em curso») e «our agreements» («os nossos acordos»). No documento «acta da reunião com JF em Bruxelas», os «acordos» são mencionados como sinónimo do «Clube» ou ainda do «sistema actual». No documento «sharing key», é claramente referido: «The following sharing key was agreed» ... «% 50 increase of price was agreed» ... «above agreement is valid through end of march 94»<sup>(32)</sup> (página 7 320).

## II. APRECIÇÃO JURÍDICA

### A. Aspectos gerais

- (98) O n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE proíbe por serem incompatíveis com o mercado comum qualquer acordo entre empresas e qualquer prática concertada susceptível de afectar o comércio entre Estados-Membros, que tenha como objectivo ou efeito impedir, restringir ou falsear a concorrência no interior do mercado comum e nomeadamente os que consistam em fixar de forma directa ou indirecta os preços de venda ou outras condições de transacção, limitar ou controlar a produção, os mercados, o desenvolvimento técnico ou os investimentos e repartir os mercados.

### B. O clube Europa-Japão

#### 1. Natureza da infracção

- (99) A Comissão considera que para uma restrição constituir um acordo na acepção do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE, não é necessário que este seja juridicamente vinculativo para as partes. Existe acordo se as partes chegarem a um consenso a um nível que limite ou que seja susceptível de limitar a sua liberdade comercial determinando as orientações da sua acção mútua no mercado ou da sua abstenção. Não são exigidas sanções contratuais nem procedimentos de execução. Também não é necessário que este acordo seja reduzido a escrito<sup>(31)</sup>.

<sup>(31)</sup> Decisão 86/398/CEE da Comissão, de 23 de Abril de 1986, relativa ao processo n.º IV/31149-Polypropylène (JO L 230 de 18.8.1986, p. 1, considerando 81). Acórdãos do Tribunal de 24 de Outubro de 1991 proferidos no processo Rhône-Poulenc SA/Comissão (Col. 1991, p. II-867, ponto 120 dos motivos) e de 20 de Abril de 1999 proferido nos processos apensos T-305/94 etc., Limburgse Vinyl Maatschappij Nv e outros/Comissão (ainda não publicado, ponto 715).

#### 2. Objecto e efeito do acordo

- (101) Nas declarações dos diferentes produtores, o conteúdo do acordo é apresentado da seguinte forma:

— as relações entre os produtores são regidas pelas regras fundamentais (Fundamentals) que proíbem a cada um dos produtores vender nos mercados nacionais dos concorrentes que fazem parte do acordo,

— [...],

— [...],

— [...].

- (102) Este acordo teve assim por objecto a restrição da concorrência no mercado comum prevendo o respeito dos mercados nacionais dos diferentes produtores (ou seja, os mercados alemão, francês, italiano, britânico e japonês) na medida em que a oferta de tubos sem costura nos Estados-Membros da Comunidade onde se encontrasse estabelecido um produtor nacional foi limitada pela abstenção dos outros produtores que faziam parte do acordo de fornecerem tubos nesses mercados.

- (103) As duas vertentes do acordo «Europa-Japão» [...] seriam igualmente abrangidas pelo âmbito de aplicação do artigo 81.º do Tratado CE, se se comprovasse que essas práticas permitiram aos produtores limitar a oferta no interior do mercado comum ou de fixar o preço de

<sup>(32)</sup> «Foi adoptada a seguinte chave de repartição» ... «foi acordado um aumento de preços de 50 %» ... «o acordo *supra* continuará em vigor até final de Março de 1994».

forma directa ou indirecta. No caso em espécie, a Comissão não está em condições de apresentar provas de um tal efeito restritivo no mercado comum. A Comissão também não pode apresentar a prova de um efeito restritivo deste acordo no interior do território abrangido pelo Acordo EEE para além da Comunidade. O acordo «Europa-Japão» só é por conseguinte objecto da presente decisão na medida em que previa o respeito dos mercados nacionais («Fundamentals») e abrangia Estados-Membros.

- (104) Tal como o Tribunal decidiu no processo ACF Chemiefarma, «a repartição dos mercados nacionais tem por objecto restringir a concorrência e as trocas comerciais efectuadas no mercado comum»<sup>(33)</sup>. Nele consta que «para efeitos de aplicação do n.º 1 do artigo 85.º a tomada em consideração dos efeitos concretos de um acordo é supérflua, desde que este tenha por objecto restringir, impedir ou falsear a concorrência»<sup>(34)</sup>. O quadro apresentado no considerando 68 revela no entanto que os mercados nacionais eram respeitados.

### 3. A afectação do comércio entre Estados-Membros

- (105) Um acordo relativo ao respeito de mercados nacionais afecta o comércio entre os Estados-Membros, na medida em que diz respeito às vendas de um produtor do mercado comum com destino a um outro Estado-Membro e mesmo às vendas no mercado comum provenientes de um país terceiro<sup>(35)</sup>.
- (106) Com efeito, os produtores, através de concertação, conseguiram alterar as quantidades de tubos que cada um deles, na ausência de concertação, teria vendido nos mercados dos Estados-Membros da Comunidade<sup>(36)</sup>. O comércio intracomunitário é sensivelmente afectado, uma vez que os fornecimentos dos produtos objecto do acordo efectuados pelas empresas destinatárias da presente decisão nos quatro mercados «nacionais» em causa representam cerca de 15 % do consumo comunitário de OCTG e de *linepipe* sem costura.

<sup>(33)</sup> Acórdão de 15 de Julho de 1970 proferido no processo 41/69 (Col. 1970, página 661), ponto 128.

<sup>(34)</sup> Acórdão do Tribunal de Justiça de 30 de Janeiro de 1985 proferido no processo 123/83, BNIC/Guy Clair (Col. 1985, página 391), ponto 22 dos motivos.

<sup>(35)</sup> Acórdão do Tribunal de Justiça de 15 de Junho de 1976 proferido no processo 51-75 Emi Records Limited/CBS Limited United Kingdom (Col. 1976, p. 811), ponto 28 dos motivos. Decisões da Comissão de 29 de Novembro de 1974, IV/27 095 — Acordo franco-japonês relativo aos rolamentos (JO L 343 de 21.12.1974, p. 19), 75/77/CEE, de 8 de Janeiro de 1975, IV/27 039 — Conservas de cogumelos (JO L 29 de 3.2.1975, p. 26) e 75/496/CEE, de 15 de Julho de 1975, IV/27 000 — Regras IFTRA para os produtores de alumínio bruto (JO L 228 de 29.8.1975, p. 3).

<sup>(36)</sup> Decisão 73/109/CEE da Comissão, de 2 de Janeiro de 1973, relativa a um processo de aplicação dos artigos 85.º e 86.º do Tratado CE, IV/26918, Indústria Europeia do Açúcar (JO L 140 de 26.5.1973, p. 17).

### 4. Participação das empresas

- (107) Os produtores europeus e japoneses reconheceram ter efectuado reuniões e admitiram nelas ter participado. Nas suas respostas aos diversos pedidos de informações que lhes foram endereçados, as empresas forneceram à Comissão as datas de algumas dessas reuniões realizadas entre 1992 e 1994, mas reconhecem que a criação do «Clube» data do final da década de 70 (a declaração da Vallourec apresentou o início da concertação em 1977). Nas suas respostas à comunicação de acusações, os produtores latino-americanos forneceram à Comissão dados que comprovam fornecimentos seus na Europa, o que, juntamente com a reserva expressa relativa ao seu respeito do mercado europeu, levou a Comissão a retirar as acusações apresentadas contra eles.

### 5. A duração da infracção

- (108) Segundo as declarações da Vallourec, as reuniões do clube Europa-Japão começaram em 1977 (página 6 257), tendo prosseguido até 1995 (página 6 257). No entanto, tendo em conta os acordos de autolimitação das exportações concluídos entre a Comissão e o Governo japonês, tal como descritos no considerando 27, a Comissão só tomará em consideração a existência de uma infracção a partir de 1990.

### 6. Conclusão sobre a aplicabilidade do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE

- (109) Tendo em conta o que precede, a Comissão considera que todas as empresas destinatárias da presente decisão infringiram o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE através de um acordo sobre o respeito dos seus mercados nacionais.

## C. Os contratos concluídos entre a BS, Vallourec, Dalmine e MRW

### 1. Natureza da infracção

- (110) Ainda que se trate de três contratos distintos concluídos em datas diferentes, resultaram de um acordo concluído inicialmente entre a Vallourec e a BS (considerando 78). A Vallourec renovou-os de acordo com a BS, Dalmine e MRW no âmbito da reestruturação da indústria europeia (considerando 91).

### 2. Objecto e efeito dos contratos

- (111) O objectivo destes contratos era o abastecimento de tubos lisos do «líder» do mercado dos OCTG no mar do

Norte e o seu objectivo consistia em manter um produtor nacional no Reino Unido tendo em vista obter o respeito dos «Fundamentals» no âmbito do Clube «Europa-Japão». Estes contratos tiveram por objecto e efeito principal uma repartição entre a MRW, a Vallourec e a Dalmine de todas as necessidades do seu concorrente BS (a Vallourec a partir de 1994). Faziam depender os preços de compra dos tubos lisos dos preços dos tubos rosçados pela BS. Incluíam igualmente uma limitação da liberdade de abastecimento da BS (a Vallourec a partir de Fevereiro de 1994) e obrigavam esta última a comunicar aos seus concorrentes os preços de venda praticados bem como as quantidades vendidas. Para além disso, a MRW, a Vallourec (até Fevereiro de 1994) e a Dalmine comprometiam-se a entregar a um concorrente (a BS, depois a Vallourec a partir de Março de 1994) quantidades antecipadamente desconhecidas.

- (112) O n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE refere expressamente como incompatíveis com o mercado comum os acordos que tenham por objecto ou por efeito uma repartição dos mercados. Contratos que tenham por objecto e dêem origem a uma partilha dos fornecimentos ao principal produtor de tubos rosçados num mercado que representa quase metade do consumo de OCTG da Comunidade (considerando 50) dão origem a uma restrição significativa da concorrência no interior do mercado comum.

### 3. A afectação do mercado entre Estados-Membros

- (113) O comércio intracomunitário é afectado, uma vez que o contrato diz respeito a entregas no Reino Unido provenientes da França, da Alemanha e da Itália. Esta afectação é significativa, uma vez que as entregas no Reino Unido dos produtos objecto do acordo representam cerca de 20 % do consumo comunitário de OCTG sem costura.

### 4. Participantes

- (114) Os participantes neste acordo foram a Vallourec, a MRW, a Dalmine e a BS (esta última apenas até Fevereiro de 1994).

### 5. A duração da infracção

- (115) Para a BS, a infracção durou entre Julho de 1991 (data da assinatura do contrato com a Vallourec) e Fevereiro de 1994 (data da aquisição das instalações da BS pela Vallourec). Quanto à MRW, durou entre Agosto de 1993 (data da assinatura do contrato com a BS) pelo menos até 24 de Abril de 1997 (considerando 92). Quanto à Vallourec a infracção durou entre Julho de 1991 e Março de 1999. No que se refere à Dalmine a infracção durou entre Dezembro de 1991 (data da assinatura do contrato com a BS) e Março de 1999 (considerando 92).

### 6. Conclusão sobre a aplicabilidade do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE

- (116) Tendo em conta o que precede, a Comissão considera que a MRW, a BS, a Dalmine e a Vallourec infringiram o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE ao celebrarem contratos que deram origem a uma repartição dos fornecimentos de tubos lisos à BS (Vallourec a partir de 1994).

### D. Inaplicabilidade do n.º 3 do artigo 81.º do Tratado CE

- (117) Uma vez que nenhum dos acordos objecto da presente decisão foi notificado e que não reúnem as condições estabelecidas no n.º 2 do artigo 4.º do Regulamento n.º 17, não lhes é aplicável o n.º 3 do artigo 81.º do Tratado CE.

### E. Argumentos das partes

#### 1. Relativos ao processo

#### a) As decisões de verificação de Novembro de 1994

- (118) As empresas japonesas bem como a Dalmine e a MRW contestam a legalidade das decisões com base nas quais a Comissão procedeu a verificações em Dezembro de 1994 e, por conseguinte, a possibilidade de a Comissão utilizar os documentos obtidos aquando dessas verificações. Segundo estas empresas, o sistema estabelecido pelo artigo 56.º do Acordo EEE exclui a possibilidade de um concurso de competências entre o OFE e a Comissão («one stop shop»). Se a Comissão desconfiava de uma infracção ao artigo 81.º do Tratado CE teria sido a única competente e não deveria ter dado seguimento ao pedido do OFE.

- (119) Para a Comissão, este argumento deve ser rejeitado uma vez que as decisões que adoptou em Novembro de 1994 relativas à existência de acordos e/ou de práticas concertadas, com base nas informações de que dispunha, tinham por objectivo verificar se as práticas eram susceptíveis:

- de afectar o comércio entre Estados-Membros da Comunidade (infracção ao artigo 81.º do Tratado CE),
- e/ou afectar o comércio entre as partes contratantes no Acordo EEE (infracção ao artigo 53.º do acordo).

Para além disso, o pedido do OFE dizia apenas respeito a uma parte do EEE (a Noruega), enquanto as verificações efectuadas pela Comissão tinham uma dimensão muito mais vasta, tal como ressalta claramente do texto



das decisões de verificação. Contrariamente aos argumentos das empresas, a Comissão era por conseguinte competente para efectuar a verificação a pedido do OFE bem como de efectuar as suas próprias verificações a fim de comprovar a eventual existência de outras infracções.

(120) A dupla base jurídica utilizada nas decisões de verificação — Tratado CE (em especial o artigo 85.º) e Acordo EEE (em especial o artigo 53.º) — era por conseguinte legal, uma vez que na fase de inquérito, a Comissão não podia determinar se os factos comprovavam infracções ao artigo 81.º do Tratado CE unicamente ou igualmente infracções ao artigo 53.º do Acordo EEE. Após verificação dos factos e após a transferência do caso para o OFE, a Comissão era igualmente a única responsável pela continuação do processo no âmbito do Acordo EEE.

b) A utilização pela Comissão do documento «sharing key»

(121) Todas as empresas, excepto a MRW e a BS, que não se pronunciaram sobre este ponto, contestam o facto de a Comissão poder invocar o documento «sharing key», uma vez que nem a sua fonte, nem o seu autor, nem a sua data nem a ocasião em que foi elaborado estão especificados. Ora, a Comissão tem o direito de não identificar as suas fontes de informação quando existe um pedido nesse sentido. Pode utilizar um documento deste tipo quando vários elementos tornam verosímil o seu carácter autêntico:

— o documento elaborado pela Vallourec em 27 de Janeiro de 1994 (páginas 4 822-4 823) comprova a existência «dos acordos» ou de um «sistema actual» ou de um «Clube» e os dados nele citados [...] coincidem com os que são objecto de um acordo segundo o documento «sharing key»,

— certos pontos objecto do acordo escrito no documento «sharing key» [...] eram especificamente tratados nas propostas dos produtores europeus para a reunião de Novembro,

— a lista das reuniões do Clube de que a Comissão tem conhecimento (considerando 60), revela que a reunião que se seguiu à de Novembro de 1993 em Tóquio, se realizou em Março de 1994 em Cannes. O documento «sharing key» menciona a realização da reunião seguinte de presidentes em Março de 1994.

(122) De qualquer forma, a Comissão não utilizou este documento isoladamente como prova mas como indício suplementar que faz parte do conjunto das provas.

c) O acesso ao processo

(123) A MRW alega que não teve acesso aos documentos internos do OFE que este transmitiu à Comissão em Dezembro de 1995.

(124) A Comissão considera que se trata de documentos de trabalho de uma autoridade pública, transmitidos em aplicação do n.º 3 do artigo 10.º do Protocolo n.º 23 do Acordo EEE. Por esse facto, devem ser tratados como documentos internos e não podem ser disponibilizados em conformidade com a comunicação da Comissão relativa ao acesso ao processo <sup>(37)</sup>.

(125) A Dalmine alega que várias passagens das versões não confidenciais (por conseguinte acessíveis) de certos documentos do processo tinham sido simplesmente ocultadas sem que um resumo do seu conteúdo tenha sido fornecido. Esta prática não seria conforme à comunicação da Comissão relativa ao acesso ao processo anteriormente referida.

(126) A Comissão deve assegurar a protecção do interesse legítimo das empresas de forma a que os seus segredos comerciais ou outras informações confidenciais não sejam conhecidos de terceiros. A Comissão considera aceitável a prática que consiste em ocultar as passagens confidenciais preservando no entanto a compreensão geral dos documentos.

d) O prazo de resposta à comunicação de acusações

(127) A MRW e a Dalmine alegam que o prazo dado pela Comissão para a resposta à comunicação de acusações não foi suficiente dado o grande número de documentos e as diferentes línguas em que estavam redigidos.

(128) A Comissão concedeu um prazo de dois meses para a resposta das empresas em conformidade com a prática que tem seguido desde 1993 (ver 23.º Relatório sobre a Política de Concorrência, ponto 207).

2. Relativos aos factos

a) Existência do acordo

(129) Nas suas respostas escritas à comunicação de acusações e durante a audição, a Vallourec e a Dalmine reconhece-

<sup>(37)</sup> JO C 23 de 23.1.1997, p. 3 (pontos I.A.3 e II.A.2).

ram expressamente a existência do acordo «Europa-Japão» descrito pela Comissão para os OCTG comuns e o *linepipe* projecto. A British Steel, ainda que declarando que não contestava os factos, duvidou da existência do acordo «British Steel submits that if there was an agreement as alleged, it should be assessed in its economic context ... The reasons why such an agreement would not have restricted competition within the Community to an appreciable extent, suggest that there would not have been any commercial rationale for such an agreement – which calls into question whether in fact there was an agreement of the kind alleged in the SO»<sup>(38)</sup>. A MRW não se pronunciou sobre os factos referidos pela Comissão.

(130) A KSC alega que não está em condições de demonstrar que os factos descritos pela Comissão na comunicação de acusações são incorrectos. Esta empresa bem como a NSC, a NKK e a SMI contestam que as provas sejam suficientes para comprovar a sua participação num acordo destinado à protecção dos mercados nacionais. A NKK, ainda que reconhecendo que durante reuniões os produtores europeus lhe tinham solicitado o respeito dos respectivos mercados nacionais, sustenta que manteve a sua estratégia comercial baseada nas suas próprias decisões sem se sentir obrigada por esses pedidos. A SMI alega que os mercados nacionais eram objecto de discussões precisamente para os excluir de uma partilha de mercado global.

(131) Para a Comissão, tal como recordou aquando da audição sem obter respostas por parte das empresas, os documentos citados nos considerandos 62 a 67 e no considerando 100, constituem um conjunto de indícios graves, exactos e concordantes que são suficientes para provar a existência e o conteúdo do acordo. Em primeiro lugar, a declaração feita por [...] Vallourec [...] é bastante clara e precisa e é corroborada pelos outros documentos. Em segundo lugar, as empresas japonesas reconheceram não poder fornecer pormenores quanto às reuniões do clube Europa-Japão:

«NSC cannot exclude the possibility that some of its former employees who were responsible for the seamless tube business participated in such meetings prior to July 1995» (página 13 548). «NSC cannot confirm whether its former employees attended meetings bet-

<sup>(38)</sup> «A British Steel considera que se um tal acordo existisse, seria conveniente apreciá-lo no seu contexto económico. As razões pelas quais um tal acordo não teria restringido a concorrência na Comunidade numa medida significativa levam a pensar que recorrer a ele não teria respondido a qualquer lógica de natureza comercial — o que conduz a reflectir nos factos sobre a existência de um acordo do tipo indicado na comunicação de acusações.». Ponto 1.6 da sua resposta à comunicação de acusações.

ween European and Japanese producers and, if so, in what capacity they attended» (página 14 159)<sup>(39)</sup>.

«SMI felt it important to stress that it relied on recollections of SMI employees since, without having documents and records, it could not be absolutely certain as to the accuracy of the employees' accounts» (página 14 430)<sup>(40)</sup>.

«To the best of [...] (NKK) knowledge, there is no information other than that... contained in our reply dated 07 November 1997» (página 14 493)<sup>(41)</sup>.

«The fact that KSC only has hearsay information concerning these meetings means that the information it can provide to the Commission is necessarily vague» (página 14 616)<sup>(42)</sup>.

(132) As empresas japonesas alegam que entre 1977 e 1995 entregaram quantidades importantes de OCTG e de *linepipe* no mercado britânico do Mar do Norte. O facto de não terem procedido a entregas na Alemanha, na França e na Itália dever-se-ia a razões económicas objectivas, que não pressupõe a existência de um acordo de respeito dos mercados nacionais. Com efeito, segundo estas empresas, o mercado britânico tem características especiais em relação aos outros três mercados:

— o Mar do Norte constitui uma zona *offshore* que não faz parte do território aduaneiro da Comunidade. Por esse facto, as importações para esta região não são objecto de direitos aduaneiros e não podem ser objecto de processos *anti-dumping*,

— o mercado do Mar do Norte é muito atractivo quer em termos quantitativos (é o mais importante da Comunidade) quer em termos de preços (os tubos aí utilizados são os roscados *premium*», por conseguinte, os mais caros). Assim, a absorção dos custos de transporte a partir do Japão é economicamente viável.

(133) Por outro lado, segundo as empresas japonesas (e a BS), existiam obstáculos significativos às vendas das empresas japonesas nos outros mercados da Comunidade:

<sup>(39)</sup> «A NSC não pode excluir que alguns dos seus antigos assalariados, que eram responsáveis pelo sector “tubos sem costura”, tivessem participado nessas reuniões antes de Julho de 1995» (página 13 548). «A NSC não pode confirmar se alguns dos seus antigos assalariados assistiram a reuniões entre produtores europeus e japoneses, nem indicar, caso tenha acontecido, a que título nelas participaram.»

<sup>(40)</sup> «A SMI considerou importante sublinhar que se baseava nas recordações dos seus assalariados, uma vez que, na ausência de documentos e de *dossiers*, não poderia garantir totalmente a exactidão das suas afirmações.»

<sup>(41)</sup> «Tanto quanto é do conhecimento do Sr. Takai (NKK), existe apenas a informação ... incluída na nossa resposta de 7 de Novembro de 1997.»

<sup>(42)</sup> «Como a KSC dispõe apenas de informações indirectas sobre essas reuniões, as informações que pode fornecer à Comissão são necessariamente vagas.»

- a política comercial da Comissão (considerando 27),
  - os direitos aduaneiros eram estabelecidos em 9 % do preço dos tubos,
  - as quantidades de tubos consumidas eram muito reduzidas e a dimensão média dos contratos devia ser supostamente muito pequena,
  - os custos de transporte: segundo certas estimativas das empresas japonesas representam mais de 20 % do preço fob dos roscados comuns,
  - as normas e as exigências de homologação nacionais,
  - os prazos de entrega a partir do Japão: entre quatro e seis semanas,
  - a posição muito forte dos produtores europeus nos seus mercados nacionais,
  - a ameaça de processos *anti-dumping*,
  - a preferência nacional por parte dos produtores de petróleo e das empresas de distribuição de gás que eram empresas públicas,
  - as regras relativas aos contratos públicos que não concediam direitos às empresas não comunitárias.
- (134) A Comissão considera que está suficientemente comprovada a existência de um acordo que, nomeadamente, previa o respeito dos mercados nacionais. O facto de as empresas japonesas não terem exportado para o mercado comum, tem a sua explicação natural neste acordo. Para além disso, após análise dos factores económicos apresentados pelas empresas, a Comissão concluiu que não são de molde a excluir a existência do acordo tal como descrito nos considerandos 61 a 77 pelas razões que se seguem:
- (135) Em primeiro lugar, os «Fundamentals» constituíam apenas um aspecto de um acordo mais vasto que regulava o conjunto das relações comerciais (à excepção dos mercados dos Estados Unidos e do Canadá) dos produtores europeus e japoneses. Como qualquer acordo, assentava num equilíbrio dos interesses próprios a cada parte, que podem ser divergentes. Nesse sentido, mesmo que, segundo as empresas japonesas, os mercados europeus continentais não apresentassem qualquer interesse, é provável que o conteúdo do acordo tivesse sido diferente ou que a sua própria existência tivesse sido posta em causa se o respeito dos mercados nacionais europeus não tivesse sido incluído.
- (136) Em segundo lugar, os alegados obstáculos à entrada não eram de natureza a excluir a possibilidade de vendas japonesas nos mercados nacionais dos produtores europeus. Pelo contrário, ressalta de vários documentos que as empresas europeias consideravam as vendas das empresas japonesas, quer dos produtos acabados, quer dos tubos lisos a roscar localmente (páginas 15 611 e 15 623), como uma ameaça real. Tal demonstra claramente que foi a existência do acordo de respeito dos mercados nacionais que impediu os produtores japoneses de exportarem para os mercados europeus.
- (137) Os argumentos económicos avançados pelas empresas não podem para além disso ser aceites pelas seguintes razões:
- as medidas comerciais adoptadas pela Comissão para fazer face à crise siderúrgica, e mais concretamente o acordo com as autoridades japonesas, tinham por objectivo evitar perturbações do mercado. Se essas medidas puderam incentivar as empresas japonesas a não se comprometerem a exportar para a Europa até 1990, não justificam a manutenção dessa política após esse ano,
  - tendo em conta a sobrecapacidade estrutural do sector (considerando 45) e os custos fixos elevados, qualquer venda a um preço superior ao custo variável contribui para cobrir os custos fixos e para reduzir por esse facto os custos do conjunto da produção. Por conseguinte, mesmo mercados em que o consumo dos produtos em questão não era muito importante apresentam um interesse evidente para todos os produtores,
  - as empresas japonesas exportam, por barco e para todo o mundo, mais de 95 % da sua produção de tubos para o petróleo. Nas exposições apresentadas durante a audição por estas empresas, os preços de frete para a Europa foram apresentados isoladamente, isto é, tomando em consideração que os barcos transportam apenas uma pequena quantidade de tubos e que o seu único destino é a Europa. Ora, isto não tem em conta a possibilidade de agrupamento de cargas, o que reduziria o custo. Para além disso, no transporte por barco a distância não constitui um factor determinante do preço. Por outro lado, os preços evocados não eram custos reais mas estimativas, não tendo sido feita qualquer comparação entre os custos reais de transporte suportados pelas empresas e os custos reais de produção, o que teria permitido verificar eventualmente se as vendas não cobriam os custos,
  - no que diz respeito à alegada diferença de normas e exigências de homologação nacionais, é conveniente assinalar que a norma API é uma norma mundial e que as exigências eventuais de homologação por parte dos consumidores se verificam em todo o mundo,
  - os prazos de entrega das OCTG API e do *linepipe* projecto a partir do Japão são os mesmos que para os tubos roscados «premium» em relação aos quais estas empresas não consideraram que constituíam um obstáculo,

- a posição muito forte dos produtores europeus nos seus mercados nacionais, mais do que um obstáculo para as exportações das empresas japonesas na Europa, constitui, segundo a Comissão, a prova de que os «Fundamentals» eram respeitados,
- o argumento de uma ameaça de processos *anti-dumping* que impedia as exportações japonesas para a Europa não pode ser aceite pela Comissão. Não foi iniciado qualquer processo *anti-dumping* contra as importações japonesas de produtos siderúrgicos e alguns dos que foram iniciados contra outros países (que aliás diziam respeito aos tubos sem costura em geral) não tiveram qualquer êxito. Por outro lado, as empresas japonesas (e europeias) foram objecto de processos *anti-dumping* nos Estados Unidos em relação a vários produtos siderúrgicos, o que não provocou a sua retirada do mercado americano,
- quanto à alegada preferência nacional dos produtores de petróleo e das empresas de distribuição de gás, as empresas japonesas não forneceram qualquer exemplo de uma oferta da sua parte que não tivesse sido aceite. Na ausência de propostas, é impossível celebrar contratos,
- no que diz respeito às regras relativas aos concursos públicos, não se excluía a possibilidade de as empresas japonesas celebrarem contratos.
- (138) A Comissão reconhece certas desvantagens dos produtores japoneses no que diz respeito às suas vendas na Europa, resultantes do seu afastamento e dos direitos aduaneiros. Todavia, estas desvantagens não podem explicar a sua ausência do mercado europeu durante um período tão longo.
- b) Duração do acordo
- (139) As empresas japonesas alegam que a declaração da Vallourec refere que os contactos teriam começado após 1977, mas sem precisar quando exactamente. A Dalmine alega que mesmo que os contratos tenham começado em 1977, nada indica que chegaram a um acordo tal como descrito pela Comissão e que este tenha funcionado posteriormente. Segundo estas empresas, a Comissão não pode apoiar-se simplesmente na declaração da Vallourec para determinar o início do acordo em 1977. A SMI, por seu lado, não se oporia a que a Comissão considerasse que as reuniões começaram em meados da década de 80.
- (140) A Comissão baseia-se na declaração da Vallourec sobre este ponto e considera que nenhuma empresa forneceu elementos exactos susceptíveis de a colocar em questão.
- (141) No que diz respeito ao fim do acordo, a KSC, a SMI, a NKK e a Dalmine alegam que não participaram em qualquer reunião do Clube Europa-Japão após 1994.
- (142) A Comissão considera que não é necessário realizar uma reunião para participar num acordo existente há tanto tempo. A declaração da Vallourec de 17 de Setembro de 1996 refere que os contactos com as empresas japonesas tinham acabado há pouco mais de um ano. Há que ter em conta, para além disso, o facto de as verificações se terem realizado em Dezembro de 1994. Por estas razões, a Comissão concluiu no considerando 108 que o acordo durou entre 1977 e 1995 (salvo em relação à BS).
3. Relativos à apreciação jurídica
- a) O Clube Europa-Japão
- (143) As empresas japonesas, bem como a BS, alegam que se tivesse existido um acordo para o respeito dos mercados nacionais, não teria tido qualquer efeito sobre a concorrência no interior do mercado comum, uma vez que as vendas das empresas japonesas se viam confrontadas com os obstáculos descritos no considerando 133; a BS, por seu lado, alega que não procedeu a quaisquer vendas nos mercados nacionais dos outros produtores, uma vez que desde a construção do seu trem de laminagem para tubos, tinha optado por se concentrar no seu mercado nacional e por esse facto a realização de um acordo tendo em vista a sua abstenção não teria tido qualquer efeito sobre a concorrência.
- (144) No entanto, quando se comprova que um acordo tem por objecto restringir a concorrência na acepção do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE, a consideração dos seus efeitos concretos sobre o mercado é supérflua (considerando 104), só sendo esta questão pertinente em relação à determinação do montante das eventuais coimas <sup>(43)</sup>.
- (145) As empresas japonesas argumentam igualmente o facto de as suas vendas serem efectuadas directamente aos utilizadores finais (empresas petrolíferas) e por conseguinte os produtos não serem objecto de vendas posteriores. Por esse facto, o acordo não afectaria o comércio intracomunitário na acepção do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE. Ora a Comissão considera que esta tese não toma em consideração o facto de, para além das quatro empresas japonesas, quatro empresas europeias terem participado no acordo, de que um dos aspectos era o

<sup>(43)</sup> Acórdão de 10 de Março de 1992 no Processo T- 14/89, Montedipe/Comissão (Col. 1992 página II-1 155), ponto 264 dos motivos.

respeito dos mercados nacionais. Para a Comissão, um tal acordo é de natureza a exercer uma influência sobre os fluxos comerciais entre os Estados-Membros em causa num sentido contrário à realização dos objectivos de um mercado único entre Estados-Membros. Pelas razões expostas *supra* (considerando 106), o comércio intracomunitário é susceptível de ser afectado de uma forma significativa por este acordo.

b) Os contratos celebrados entre a BS, a Vallourec, a Dalmine e a MRW

- (146) Em primeiro lugar, as quatro partes negam que os três contratos resultem de um acordo entre si: tinham sido negociados e concluídos separada e individualmente.
- (147) A Comissão considera pelo contrário que, tal como resalta dos considerandos 78 a 81, existiu um acordo entre a BS e a Vallourec (por iniciativa da Vallourec no âmbito da renovação do contrato de licença VAM) para que a BS se abastecesse de tubos lisos junto da MRW, da Dalmine e da Vallourec a fim de preservar o carácter «nacional» do mercado britânico face às empresas japonesas. Seguidamente, em 1993, as quatro empresas tinham chegado a um consenso para manter estes contratos (considerando 91) no âmbito da reestruturação da indústria europeia, que invocaram igualmente junto dos produtores japoneses. Por estas razões, a Comissão considera que estes contratos são contrários ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE.
- (148) Em segundo lugar, as quatro partes alegam que estes contratos se justificavam do ponto de vista comercial e que o seu conteúdo não é contrário ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE.
- (149) A BS, por um lado, alega que, por razões económicas próprias, tinha decidido a partir de 1990 abandonar a produção de tubos sem costura laminados a quente (Clydesdale), o que se concretizou em Abril de 1991. As suas instalações de acabamento de Airdree («Imperial») foram mantidas a curto prazo e exigiam abastecimentos garantidos de tubos lisos. As percentagens atribuídas a cada um dos três parceiros explicam-se na medida em que, tendo em conta a natureza volátil da procura no Reino Unido, teria sido muito arriscado para a BS comprometer-se a adquirir quantidades fixas para cinco anos ou comprometer-se com um único fornecedor. Como esta empresa dependia de uma licença da Vallourec para a sua produção de OCTG, a Vallourec dispunha de um poder de negociação muito forte para se tornar o fornecedor principal ([...] %). Tendo em vista a redução dos seus stocks e custos de armazenagem, a Dalmine e a MRW teriam sido as escolhas naturais, uma vez que estas empresas podiam entregar o produto numa semana, enquanto as entregas japonesas teriam levado várias semanas. Para além disso, a BS alega que a fórmula

escolhida para o cálculo dos preços dos tubos lisos daria a cada fornecedor uma margem sem restringir a concorrência. Finalmente, para a aplicação desta fórmula, a BS limitar-se-ia a anunciar os preços médios do trimestre anterior.

- (150) Segundo a Dalmine, o seu contrato com a BS permitia-lhe ter um escoamento no mercado mais importante da Europa [...]. Por outro lado, a Dalmine considera que não se comprometeu a fornecer quantidades de tubos lisos desconhecidas antecipadamente, uma vez que as quantidades eram determinadas mensalmente. A Dalmine alega que no máximo teria desempenhado apenas um papel secundário na celebração do contrato.
- (151) A MRW, por seu lado, alega que o seu contrato com a BS lhe permitia melhorar a utilização da sua capacidade de produção na sequência do colapso do mercado da ex-URSS e após ter perdido uma questão jurídica com a Vallourec em relação ao direito de a MRW utilizar a sua própria junta «premium».
- (152) A Comissão considera que o objectivo destes contratos consistia em manter a BS como produtor no Reino Unido no âmbito dos «fundamentals» (considerando 146). Com efeito, tendo em conta a sobrecapacidade estrutural do sector dos tubos sem costura nessa altura [o Regulamento (CEE) n.º 3296/92 da Comissão, que cria um direito *anti-dumping* sobre as importações de certos tubos, sem costura, originários da Hungria, da Polónia, da Checoslováquia e da República da Croácia, fazia referência a uma taxa de utilização das capacidades muito abaixo de 75 % «valor considerado como o limiar de rentabilidade»<sup>(44)</sup>], a BS não podia por conseguinte temer uma falta de tubos lisos ou fornecimentos a preços não económicos. Ressalta igualmente do processo (páginas 15 611 e 15 612) que, em relação a estes contratos, o mercado britânico continuava com preços elevados [«Certains clients UK voudront profiter d'opportunité de tubes lisses à prix plus bas que ceux offerts par les Européens à BSC et chercheront à imposer à BSC des tubes lisses d'origine sud-américaine, ce que BSC aura du mal à refuser»<sup>(45)</sup>]. Para além disso, para evitar uma «concorrência selvagem», a BS tinha mesmo invocado a possibilidade de comprar tubos lisos a produtores que não a Vallourec, a MRW e a Dalmine (páginas 15 586-15 587). Finalmente, os produtores estabelecidos fora da Europa teriam estado igualmente em condições de entregar os tubos lisos no prazo mínimo de cinco ou seis semanas previsto nos contratos supramencionados<sup>(46)</sup>. Além disso, estes contratos só previam outra

<sup>(44)</sup> JO L 328 de 14.11.1992, p. 15, ponto 38.

<sup>(45)</sup> «Certos clientes do Reino Unido pretenderão aproveitar a oportunidade de tubos lisos a preços mais baixos do que os oferecidos pelos europeus à BSC e procurarão impor à BSC tubos lisos de origem sul-americana, o que esta empresa terá dificuldade em recusar».

<sup>(46)</sup> Segundo a cláusula 4 existem três prazos: por exemplo, para as entregas de Março, a BS especifica a) as quantidades em 15 de Dezembro, b) os diâmetros exteriores em 15 de Janeiro, e c) todos os outros parâmetros da encomenda, em 25 de Janeiro (se se tratar da entrega na primeira metade de Março) ou em 10 de Fevereiro (se se tratar da entrega na segunda metade de Março).

sanção para um problema de entrega, que consistia apenas na inclusão da quantidade não entregue no cálculo da quantidade anual a que o fornecedor tinha direito, o que só teria por efeito reduzir de facto a percentagem de fornecimentos prevista nos contratos. Daí se deduz que o prazo não tinha a importância que a BS lhe pretende conceder.

(153) De qualquer forma, os contratos incluíam cláusulas restritivas da concorrência:

— ao definir as quantidades a entregar à BS em termos de percentagem em vez de quantidades fixas, a Vallourec, a MRW e a Dalmine comprometiam-se em relação a um concorrente a entregar quantidades desconhecidas antecipadamente. Deste modo, renunciaram parcialmente, a favor de um concorrente, a beneficiar no mercado dos tubos roscados do eventual aumento do consumo, uma vez que a possibilidade de a BS (depois Vallourec) solicitar à MRW, à Dalmine e à Vallourec quantidades de tubos lisos sem limite a colocava em condições de satisfazer esse eventual aumento da procura. A Vallourec, a MRW e a Dalmine não se teriam comprometido a entregar quantidades desconhecidas antecipadamente sem terem a certeza de que a BS não se aproveitaria do facto para aumentar a sua quota de mercado nos tubos roscados em detrimento daquelas empresas. Para evitar essa situação, por força da cláusula 9 c), os fornecedores podiam denunciar os contratos demonstrando que a sua aplicação tinha efectivamente provocado prejuízos nas suas contas de exploração. Da mesma forma a definição das quantidades em termos de percentagem dissuadia a concorrência em relação às quantidades entre a MRW, a Vallourec e a Dalmine no que diz respeito aos seus fornecimentos à BS,

— como consequência da fórmula adoptada para o cálculo dos preços, que fazia depender os preços dos tubos lisos dos preços dos tubos roscados, a Vallourec, a MRW ou a Dalmine perdiam qualquer interesse em iniciar uma concorrência sobre os preços dos tubos roscados no Reino Unido. Uma redução dos preços dos tubos roscados teria dado origem a uma redução dos preços dos tubos lisos que estas empresas se tinham comprometido a fornecer à BS (e depois à Vallourec); as quatro partes asseguravam-se dessa forma que os preços no Reino Unido permaneciam elevados,

— as informações que a BS (e depois a Vallourec) é obrigada pelos contratos a fornecer às outras partes (relativamente aos preços e às quantidades) são informações abrangidas pelo segredo comercial. A comunicação destas informações servia para manter sob controlo as condições do mercado britânico.

(154) A Vallourec alega que renovou os contratos pelas mesmas razões que tinham levado a BS à sua conclusão.

(155) A Comissão considera pelo contrário que, tal como resalta do processo (considerando 91), a renovação pela Vallourec tinha sido objecto de um acordo entre as quatro partes no âmbito da reestruturação da indústria europeia tendo em vista manter uma produção «nacional» no Reino Unido.

## F. Sanções

### 1. Observações gerais

(156) A Comissão pode, nos termos do n.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17, mediante decisão, aplicar às empresas coimas de mil ecus, no mínimo, a um milhão de euros, no máximo, podendo este montante ser superior desde que não exceda 10 % do volume de negócios realizado, durante o exercício social anterior, por cada uma das empresas que tenha participado na infracção, sempre que, deliberada ou negligentemente, cometa uma infracção ao disposto no n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE.

(157) Para determinar o montante da coima, a Comissão deve tomar em consideração todos os elementos de facto pertinentes e, em especial, a gravidade e a duração da infracção.

(158) No caso em espécie, a Comissão aplicará igualmente a sua comunicação de 18 de Julho de 1996 sobre a não aplicação ou a redução de coimas nos processos relativos a acordos, decisões e práticas concertadas <sup>(47)</sup>.

### 2. Gravidade da infracção

(159) Para determinar a gravidade da infracção, a Comissão toma em consideração a sua natureza, o seu impacto concreto no mercado e a dimensão do mercado geográfico em causa.

(160) A Comissão verifica que no caso em espécie, os tubos objecto do acordo (OCTG API e *linepipe* projecto sem costura) representam apenas uma parte dos tubos sem costura destinados à indústria petrolífera e do gás. Os OCTG API e os *linepipe* projecto vendidos pelas empresas destinatárias da presente decisão na Comunidade representam apenas cerca de 19 % do consumo comunitário dos OCTG e *linepipe* sem costura; a parte restante do consumo é assegurada por OCTG e *linepipe* sem costura não abrangidos pelo acordo (mais de 50 %) e por importações provenientes dos países terceiros, que não do Japão (mais de 21 %). Por outro lado, devido ao progresso tecnológico no fabrico dos tubos soldados verificado nos últimos 25 anos, uma parte da procura de OCTG e de *linepipe* sem costura podia ser coberta por tubos soldados de diâmetro médio, cujo custo de produção é inferior (considerando 24). Por essa razão, o impacto concreto da infracção sobre o mercado foi limitado.

<sup>(47)</sup> JO C 207 de 18.7.1996, p. 4.

(161) Todavia, o acordo objecto da presente decisão, que visa o respeito dos mercados nacionais, constitui por natureza uma infracção muito grave ao direito comunitário, uma vez que prejudica o bom funcionamento do mercado interno. Embora conscientes da ilicitude do seu comportamento, os produtores concertaram-se para criar um sistema secreto e institucionalizado, destinado a restringir a concorrência num sector industrial importante. Para além disso, os quatro Estados-Membros em causa representam a maior parte do consumo dos OCTG e dos *linepipe* sem costura na Comunidade e por conseguinte um mercado geográfico alargado.

(162) Tendo em conta considerações anteriores, deve considerar-se a infracção muito grave. No entanto, a Comissão tem em conta o facto de as vendas dos produtos em questão por parte das empresas destinatárias da presente decisão nos quatro Estados-Membros em causa se elevarem apenas a cerca de 73 milhões de euros por ano.

(163) Tendo em conta o que precede, o montante da coima, que é função da gravidade da infracção, é fixada em 10 milhões de euros.

(164) No que diz respeito aos contratos celebrados entre a BS, MRW, Dalmine e Vallourec, a Comissão entende que não passavam de uma forma de aplicar o princípio do respeito dos mercados nacionais no âmbito do clube Europa-Japão. Assim sendo, a Comissão não tenciona aplicar um montante de coima suplementar.

(165) Todas as empresas abrangidas pela presente decisão são de grande dimensão, não havendo por conseguinte motivo para uma diferenciação entre os montantes decididos.

### 3. Duração da infracção

(166) Tal como indicado no considerando 108, a Comissão só considera que existiu uma infracção a partir de 1990. A infracção verificou-se, por conseguinte, em relação à Vallourec, MRW, Dalmine, KSC, NKK, NSC e SMI entre 1990 e 1995. No que se refere à BS, verificou-se entre 1990 e 1994. Trata-se por conseguinte de uma infracção de duração média, que justifica uma majoração de 10 % por ano relativamente ao montante decidido a título da gravidade.

(167) O montante de base da coima é por conseguinte fixado em 15 milhões de euros para a Vallourec, MRW, Dalmine, KSC, NKK, NSC, e SMI e em 14 milhões de euros para a BS.

### 4. Circunstâncias atenuantes

(168) A Comissão considera que o sector dos tubos de aço registou uma situação de crise de longa duração, tal como referido no considerando 26. Nomeadamente desde 1991, a situação do sector deteriorou-se, o que, juntamente com o afluxo crescente das importações, deu origem a reduções de capacidades e a encerramentos de fábricas.

(169) Estas considerações justificam uma diminuição dos montantes de base a título de circunstâncias atenuantes de 10 %.

### 5. Aplicabilidade da comunicação da Comissão sobre a não aplicação ou a redução de coimas nos processos relativos a acordos, decisões e práticas concertadas

(170) A Vallourec foi a única empresa abrangida pela presente decisão a fornecer elementos substanciais sobre a existência e o conteúdo do acordo. Estes elementos permitiram à Comissão comprovar a infracção ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE com menor dificuldade. Para além disso, a Vallourec informou a Comissão de que não contestava a materialidade dos factos nos quais a Comissão baseou a sua comunicação de acusações.

(171) Esta cooperação justifica uma redução de 40 % do montante da coima ao abrigo dos primeiro e segundo travesões do n.º 2 da secção D da comunicação supramencionada.

(172) Na sua resposta escrita à comunicação de acusações e aquando da audição, a Dalmine informou a Comissão de que não contestava a materialidade dos factos nos quais a Comissão tinha baseado as suas acusações.

(173) É-lhe concedida por esse facto uma redução de 20 % ao abrigo do segundo travessão do n.º 2 da secção D da comunicação supramencionada.

(174) No que diz respeito à MRW, a Comissão considera o seu comportamento ambíguo: ainda que a MRW não tenha contestado os factos nem na sua resposta escrita à comunicação de acusações nem aquando da audição, nunca expressou claramente a sua posição. Para além disso, a MRW recusou-se a fornecer algumas informações que a Comissão solicitou através da decisão ao abrigo do n.º 5 do artigo 11.º do Regulamento n.º 17. A Comissão considera que não se justifica neste caso uma aplicação da comunicação. Tal é igualmente válido em relação à BS que, ainda que declarando que não contestava os factos, colocou em dúvida a existência do acordo, tal como a Comissão o descreveu na comunicação de acusações.

(175) No que diz respeito à KSC, à NKK, à NSC e à SMI, a Comissão não verificou qualquer cooperação efectiva que justificasse uma aplicação da comunicação anteriormente referida. Estas empresas contestaram a existência do acordo durante todo o processo,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

*Artigo 1.º*

1. A Mannesmannröhren-Werke AG, a Vallourec SA, a British Steel Limited, a Dalmine SpA, a Sumitomo Metal Industries Limited, a Nippon Steel Corporation, a Kawasaki Steel Corporation e a NKK Corporation infringiram o disposto no n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE, ao participarem, da forma e na extensão indicadas na fundamentação da presente decisão, num acordo que previa, nomeadamente, o respeito do mercado nacional respectivo no que se refere aos tubos OCTG roscados comuns e aos *linepipe* projecto sem costura.

2. A infracção verificou-se entre 1990 e 1995 no que diz respeito à Mannesmannröhren-Werke AG, à Vallourec SA, à Dalmine SpA, à Sumitomo Metal Industries Limited, à Nippon Steel Corporation, à Kawasaki Steel Corporation e à NKK Corporation. Quanto à British Steel Limited, verificou-se entre 1990 e Fevereiro de 1994.

*Artigo 2.º*

1. A Mannesmannröhren-Werke AG, a Vallourec SA, a British Steel Limited e a Dalmine SpA infringiram o disposto no n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE, ao concluírem, no âmbito da infracção mencionada no artigo 1.º, contratos que deram origem a uma repartição dos fornecimentos de tubos OCTG lisos à British Steel Limited (Vallourec SA a partir de 1994).

2. Quanto à British Steel Limited, a infracção verificou-se entre 24 de Julho de 1991 e Fevereiro de 1994. Quanto à Vallourec SA a infracção verificou-se entre 24 de Julho de 1991 e 30 de Março de 1999. No que diz respeito à Dalmine SpA a infracção verificou-se entre 4 de Dezembro de 1991 e 30 de Março de 1999. Em relação à Mannesmannröhren-Werke AG a infracção verificou-se entre 9 de Agosto de 1993 e 24 de Abril de 1997.

*Artigo 3.º*

As empresas designadas nos artigos 1.º e 2.º devem imediatamente pôr termo às infracções visadas nos referidos artigos, caso não o tenham já feito, e absterem-se futuramente de repetir as actuações ou os comportamentos especificados naqueles artigos e de adoptar quaisquer medidas com efeito equivalente.

*Artigo 4.º*

São aplicadas às empresas enunciadas no artigo 1.º, devido à infracção declarada no referido artigo, as seguintes coimas:

1. Mannesmannröhren-Werke AG	13 500 000 euros
2. Vallourec SA	8 100 000 euros
3. British Steel Limited	12 600 000 euros
4. Dalmine SpA	10 800 000 euros
5. Sumitomo Metal Industries Limited	13 500 000 euros
6. Nippon Steel Corporation	13 500 000 euros
7. Kawasaki Steel Corporation	13 500 000 euros
8. NKK Corporation	13 500 000 euros.

*Artigo 5.º*

As coimas aplicadas devem ser pagas num prazo de três meses a contar da data de notificação da presente decisão, na seguinte conta bancária:

Conta n.º 310-0933000-43  
Comissão Europeia  
Banque Bruxelles-Lambert  
Agência Europeia  
Rond-point Schumann 5  
B-1040 Bruxelas.

No final deste prazo, serão automaticamente devidos juros à taxa praticada pelo Banco Central Europeu para as suas operações em euros no primeiro dia útil do mês de adopção da presente decisão, majorado de 3,5 pontos percentuais, ou seja 6,5 %.

*Artigo 6.º*

São destinatárias da presente decisão:

1. Mannesmannröhren-Werke AG, Wiesenstrasse 36, D-45473 Mülheim
2. Vallourec SA, 130 rue de Silly, BP 415, F-92103 Boulogne Billancourt Cedex
3. British Steel Limited, 15 Marylebone Road, UK-London NW1 5JD, United Kingdom



- 
- |   |  |
|---|--|
| 4. Dalmine SpA. Piazza Caduti 6 luglio 1944, n. 1. I-24044 Dalmine (Bergamo)  | 8. NKK Corporation, 1-1-2 Marunouchi Chiyoda-ku, Tokyo 100-8202, Japan.              |
| 5. Sumitomo Metal Industries Limited. Ote Centre Building, 1-3, Ohtemachi 1-Chome, Chiyoda-Ku, Tokyo 100-8113, Japan  | A presente decisão constitui título executivo nos termos do artigo 256.º do Tratado. |
| 6. Nippon Steel Corporation. 6-3 Otemachi 2-chome, Chiyoda-ku, Tokyo 100-8071, Japan                                  | Feito em Bruxelas, em 8 de Dezembro de 1999.   |
| 7. Kawasaki Steel Corporation. Hibiya Kokusai Building, 2-3, Uchisaiwaicho 2-chome, Chiyoda-ku, Tokyo 100-0011, Japan | <i>Pela Comissão</i><br>Mario MONTI<br><i>Membro da Comissão</i>                     |
-

## ANEXO 1

## TUBOS SEM COSTURA. ANO 1996

*(em milhares de toneladas)*

	Produção	Exportações
CEE	3 273	1 472
PECO	1 278	687
CEI	2 617	695
EUA	2 064	467
América Latina	1 678	1 183
Japão	1 938	1 267
China	3 162	234
Outros países	390	376
Total	16 400	6 381

Fonte: European Steel Tubes Association.

## ANEXO 2

**VENDAS DE TUBOS DE AÇO SEM COSTURA PARA O SECTOR PETROLÍFERO (COM EXCLUSÃO DOS TUBOS DE AÇO INOXIDÁVEL) PELA VALLOUREC, DALMINE, MRW, BS <sup>(1)</sup>, NSC, SMI <sup>(2)</sup>, KSC e NKK <sup>(3)</sup>**

**Média 1990–1995**

		RFA	França	Itália	RU	Total CE	Total mundo
OCTG lisos	Milhões de euros	0,3	0,4	0,6	31,2	33,3	99,6
	Toneladas	301	190	719	57 822	59 549	169 143
OCTG roscados comuns	Milhões de euros	3,9	3,1	1,4	15,8	31,5	463,5
	Toneladas	3 266	3 140	1 514	19 622	38 277	688 601
OCTG roscados premium	Milhões de euros	13,9	2,7	29,2	63,5	133,7	329,9
	Toneladas	8 452	2 616	31 734	58 152	125 143	361 374
Total OCTG	Milhões de euros	18,0	6,2	31,1	110,5	198,4	892,9
	Toneladas	12 717	5 982	33 966	131 940	223 280	1 241 446
Linepipe project	Milhões de euros	5,1	3,5	9,9	30,0	57,2	192,0
	Toneladas	4 585	4 277	13 355	37 983	71 209	319 028
Linepipe em série	Milhões de euros	1,2	14,4	47,5	19,3	101,1	224,6
	Toneladas	1 831	22 696	77 725	27 659	160 951	396 806
Total linepipe	Milhões de euros	6,4	17,9	57,3	49,4	158,3	416,1
	Toneladas	6 417	26 973	91 580	65 642	232 159	715 834

<sup>(1)</sup> Os dados relativos à BS não incluem os *linepipe* produzidos no trem de laminagem de Wednesfield.

<sup>(2)</sup> A SMI não conseguiu fornecer a repartição entre *linepipe* projecto e *linepipe* em série. Por esse facto, os seus dados relativos aos *linepipe* não estão incluídos. Por outro lado, as suas vendas de OCTG lisos estão incluídas no valor dos OCTG roscados comuns.

<sup>(3)</sup> [...]. Os dados relativos a estas vendas, fornecidos pela NKK baseiam-se nos valores publicados pelo Ministério japonês das Finanças. Não foi efectuada qualquer repartição entre as diferentes categorias de OCTG ou de *linepipe* a nível mundial. A nível europeu, trata-se das estimativas da NKK. Por essa razão, não são incluídos os dados da NKK a nível mundial. Do mesmo modo, as suas vendas de OCTG lisos são incluídas no valor dos OCTG roscados comuns.

## ANEXO 3

**FORNECIMENTOS DE OCTG SEM COSTURA PELA VALLOUREC, DALMINE, MRW, BS, NSC, SMI, KSC E NKK****Média 1990-1996**

	Em toneladas	em %
Itália	31 775	2
Alemanha	12 329	1
França	5 854	0
RU	127 419	9
Espanha	454	0
Áustria	1 821	0
Resto da UE	38 906	3
Noruega	74 096	5
EEE	292 725	20
CEI	106 266	7
EUA/Canadá	132 989	9
América do Sul	69 455	5
Japão	10 524	1
Médio Oriente	153 287	10
Extremo Oriente	150 703	10
China	403 267	27
Resto do mundo	136 488	9
Total	1 484 977	100

## ANEXO 4

**FORNECIMENTOS DE LINEPIPE SEM COSTURA PELA VALLOUREC, DALMINE, MRW, BS, NSC, SMI, KSC E NKK****Média 1990-1996**

	Em toneladas	em %
Itália	89 020	10
Alemanha	9 988	1
França	26 969	3
RU	62 430	7
Espanha	6 655	1
Áustria	2 677	0
Resto da UE	24 411	3
Noruega	16 078	2
EEE	238 566	26
CEI	61 507	7
EUA/Canadá	121 818	13
América do Sul	26 106	3
Japão	35 498	4
Médio Oriente	111 670	12
Extremo Oriente	220 500	24
China	10 846	1
Resto do mundo	70 505	8
Total	909 657	100

## ANEXO 5

**IMPORTAÇÕES PROVENIENTES DE PAÍSES TERCEIROS (COM EXCLUSÃO DO JAPÃO)****Média 1990-1995***(em toneladas)*

	OCTG sem costura	Linepipe sem costura
Itália	49 781	27 748
Alemanha	1 604	4 082
França	1 682	2 163
RU	3 622	4 395
UE	66 027	56 580

Fonte: Eurostat.

**DECISÃO DA COMISSÃO****de 2 de Outubro de 2002****relativa ao auxílio estatal C 44/01 (ex NN 147/98) concedido pela Alemanha a favor da Technische Glaswerke Ilmenau GmbH**

[notificada com o número C(2002) 2147]

(Apenas faz fé o texto em língua alemã)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2003/383/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia e, nomeadamente, o n.º 2 do seu artigo 88.º,

Tendo em conta o Acordo sobre o Espaço Económico Europeu e, nomeadamente, o n.º 1, alínea a), do seu artigo 62.º,

Após ter convidado as partes interessadas a apresentarem as suas observações <sup>(1)</sup> nos termos do n.º 2 do artigo 88.º do Tratado CE e do n.º 1 do artigo 6.º do Regulamento (CE) n.º 659/1999 do Conselho, de 22 de Março de 1989, que estabelece as regras de execução do artigo 93.º do Tratado CE <sup>(2)</sup>, e tendo em conta essas observações,

Considerando o seguinte:

**1. PROCEDIMENTO**

- (1) Por carta de 1 de Dezembro de 1998, registada em 4 de Dezembro desse ano, a Alemanha notificou à Comissão, em aplicação do n.º 3 do artigo 88.º do Tratado CE, medidas de reestruturação a favor da empresa Technische Glaswerke Ilmenau GmbH (designada seguidamente «TGI»). Dado o auxílio já ter sido pago, as medidas foram registadas sob o número NN 147/98. Por cartas de 23 de Dezembro de 1998 e 29 de Março de 1999, a Comissão convidou a Alemanha a fornecer-lhe informações complementares, as quais lhe foram comunicadas por carta de 18 de Fevereiro de 1999, recepcionada em 19 de Fevereiro desse ano, e por carta de 31 de Maio de 1999, recepcionada em 1 de Junho desse ano. Por cartas de 15 de Setembro, 4 de Outubro e 29 de Outubro de 1999, recepcionadas respectivamente em 20 de Setembro, 5 de Outubro e 3 de Novembro de 1999, a Alemanha forneceu informações complementares.
- (2) Por carta de 4 de Abril de 2000, a Comissão notificou à Alemanha a sua decisão de dar início ao procedimento

previsto no n.º 2 do artigo 88.º do Tratado CE, relativamente à renúncia a um crédito de 4 000 000 de marcos alemães correspondente ao preço de compra (auxílio estatal C 19/2000). Ao mesmo tempo, a Comissão ordenou à Alemanha a apresentação de todas as informações e indicações necessárias para estabelecer se o crédito ao investimento de 17 100 000 marcos alemães que o Kreditanstalt für Wiederaufbau («KfW») concedeu alegadamente a título de regimes de auxílio autorizados pela Comissão e se o auxílio de 2 000 000 de marcos alemães do fundo de consolidação da Turíngia, o regime de auxílio autorizado, se encontra abrangido efectivamente pelos regimes indicados <sup>(3)</sup>.

- (3) Por carta de 3 de Julho de 2000, registada em 7 de Julho desse ano, a Alemanha respondeu à decisão de início de procedimento e à injunção para a prestação de informações. Em 7 de Novembro de 2000, realizou-se uma reunião com os representantes da Alemanha. Por carta de 27 de Fevereiro de 2001, recepcionada em 1 de Março desse ano, a Alemanha comunicou informações complementares.
- (4) No quadro do procedimento formal de investigação C 19/2000, a Comissão recebeu observações de duas partes interessadas, que foram transmitidas à Alemanha para que esta se pudesse pronunciar. A Alemanha apresentou as suas observações por carta de 13 de Dezembro de 2000, recepcionada em 15 de Dezembro desse ano, e por carta de 27 de Fevereiro de 2001, recepcionada em 1 de Março desse ano.
- (5) Por carta de 5 de Julho de 2001, a Comissão notificou à Alemanha a sua decisão de dar início ao procedimento previsto no n.º 2 do artigo 88.º do Tratado CE relativamente ao novo auxílio.
- (6) A decisão da Comissão de dar início ao procedimento foi publicada no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias* <sup>(4)</sup> e a Comissão convidou as partes interessadas a apresentarem as suas observações relativamente à medida em questão.

<sup>(1)</sup> JO C 272 de 27.9.2001, p. 2.

<sup>(2)</sup> JO L 83 de 27.3.1999, p. 1.

<sup>(3)</sup> JO C 217 de 29.7.2000, p. 10.

<sup>(4)</sup> JO C 272 de 27.9.2001, p. 2.

- (7) Por carta de 9 de Outubro de 2001, registada nesse mesmo dia, a Alemanha respondeu à decisão de início do procedimento. A Alemanha forneceu seguidamente informações complementares por cartas de 15 de Março, 23 de Abril e 12 de Junho de 2002, recepcionadas respectivamente em 18 de Março, 24 de Abril e 13 de Junho de 2002.
- (8) A Comissão recebeu observações de duas partes interessadas, que foram transmitidas à Alemanha, tendo esta apresentado as suas observações por carta de 4 de Fevereiro de 2002, recepcionada nesse mesmo dia.
- (9) Outras cartas foram enviadas pela empresa em causa em 1 de Março e 11 de Abril de 2002, recepcionadas respectivamente em 4 de Março e 12 de Abril de 2002. Em 17 de Maio de 2002, realizou-se uma reunião com os representantes das autoridades alemãs e os advogados da empresa. Nessa ocasião, a empresa apresentou informações complementares, cuja recepção foi registada em 23 de Maio de 2002.
- (10) A renúncia ao crédito, objecto do procedimento C 19/2000, não faz parte do presente procedimento de exame. Em 12 de Junho de 2001, foi adoptada uma decisão final negativa <sup>(5)</sup> relativamente à qual o beneficiário interpôs recurso em 28 de Agosto de 2001 (processo T-198/01). Por despacho de 4 de Abril de 2002, o presidente do Tribunal de Primeira Instância pronunciou a suspensão da execução do artigo 2.º da decisão da Comissão relativa à recuperação do auxílio, sob reserva do respeito de certas condições. Em 18 de Junho de 2002, a Comissão recorreu deste despacho.

## 2. DESCRIÇÃO DO AUXÍLIO

### 2.1. O beneficiário do auxílio

- (11) A TGI tem sede em Ilmenau, na Turíngia, uma região assistida por força do n.º 3, alínea a), do artigo 87.º do Tratado CE. Esta empresa foi constituída em 1994 pelo casal Geiß, com o objectivo de comprar quatro das 12 cadeias de produção da empresa Ilmenauer Glaswerke GmbH (designada seguidamente «IGW»), cuja liquidação tinha sido decidida em 1994 pelo Treuhandanstalt (designado seguidamente «THA») na sua qualidade de único proprietário. Foram desactivadas e desmanteladas as oito cadeias de produção restantes.
- (12) A empresa desenvolve as suas actividades no domínio do vidro técnico, vidro para laboratório, vidro para utilização doméstica, vidro de observação, tubos e barras. Em 1997, a TGI empregava 226 trabalhadores e registava um volume de negócios de 28 048 000 marcos alemães.

- (13) O sócio principal [...] (\* ) % do capital] e o administrador da empresa, o Sr. Geiß, era igualmente o único sócio e o gerente de duas outras empresas presentes no mesmo mercado que a TGI:
- a Laborbedarf Stralsund GmbH (designada seguidamente «LS») com sede em Güstrow no Land de Mecklemburgo-Pomerânia Ocidental, e
  - a Paul F. Schröder & Co. Technische Glaswaren (GmbH & Co.) (designada seguidamente «PFS») com sede em Ellerau, próximo de Hamburgo.
- (14) A LS, que empregava dois trabalhadores em 1997, cessou as suas actividades em 1999. A PFS, que empregava 74 trabalhadores e registava em 1997 um volume de negócios de 9 711 000 marcos alemães, declarou falência em Janeiro de 2000.

### 2.2. Medidas financeiras anteriores

- (15) A venda das quatro cadeias de produção (bacias) da IGW à TGI foi efectuada no quadro de dois acordos de cessão de activos.

#### 2.2.1. Acordo de cessão de activos 1 (contrato de 26 de Setembro de 1994)

- (16) Em Setembro de 1994, na sequência de negociações infrutuosas com outros investidores potenciais, as três primeiras cadeias de produção foram vendidas à TGI. A venda foi autorizada em Dezembro de 1994 pelo THA, o único sócio da IGW.
- (17) O preço de compra total, que se elevava a 5 800 000 marcos alemães, devia ser pago em três parcelas até ao final de 1999. O pagamento foi objecto de uma garantia com base numa hipoteca de 4 000 000 de marcos alemães e numa garantia bancária de 1 800 000 marcos alemães. Esta última foi objecto de uma garantia com base em contragarantias e em depósitos a prazo.
- (18) No quadro do acordo de cessão de activos, a Alemanha concedeu os seguintes auxílios no montante total de 58 500 000 marcos alemães:

(em marcos alemães)

Medidas de financiamento	Montante
Créditos ao investimento do Kreditanstalt für Wiederaufbau	17 100 000
Subvenções ao investimento (fundo GA)	6 750 000
Prémios fiscais ao investimento	1 150 000
Subvenções do BvS	16 500 000
Subvenções do THA/BvS para compensação de perdas	17 000 000
Total	58 500 000

(\*) Partes deste texto foram omitidas a fim de garantir a não divulgação de informações confidenciais; essas partes estão entre parênteses rectos e marcadas com um asterisco.

<sup>(5)</sup> JO L 62 de 5.3.2002, p. 30.



(19) Para além dos créditos ao investimento de 17 100 000 marcos alemães do Kreditanstalt für Wiederaufbau (designado seguidamente «KfW»), das subvenções ao investimento e dos prémios fiscais ao investimento de 7 900 000 marcos alemães, a TGI obteve do Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (designado seguidamente «BvS») uma subvenção de 16 500 000 marcos alemães para a reestruturação de uma instalação-piloto, bem como subvenções de 17 000 000 de marcos alemães do THA/BvS para a compensação de perdas dos exercícios de 1994 a 1997.

2.2.2. *Acordo de cessão de activos 2 (contrato de 11 de Dezembro de 1995)*

(20) Em Dezembro de 1995, a quarta cadeia de produção foi vendida à TGI, não tendo sido encontrado qualquer outro investidor. O preço de compra elevou-se a 50 000 marcos alemães.

(21) No quadro do acordo de cessão de activos 2, a Alemanha concedeu os seguintes auxílios num total de 8 925 000 marcos alemães:

(em marcos alemães)

Medidas de financiamento	Montante
Prémios fiscais ao investimento	425 000
Empréstimo do TAB com base no fundo de consolidação	2 000 000
Subvenções do BvS a favor da reestruturação da quarta cadeia de produção	4 000 000
Subvenções ao investimento do BvS	1 000 000
Subvenções do THA/BvS para compensação de perdas	1 500 000
Total	8 925 000

(22) Para além dos prémios fiscais ao investimento de 425 000 marcos alemães e de um empréstimo do Thüringer Aufbaubank (designado seguidamente «TAB») de 2 000 000 de marcos alemães, a TGI obteve uma subvenção de 4 000 000 de marcos alemães do BvS para a reestruturação da quarta cadeia de produção, subvenções ao investimento de 1 000 000 de marcos alemães do BvS e subvenções de 1 500 000 marcos alemães do THA/BvS para a compensação das perdas dos exercícios de 1996 a 1998.

(23) Para que o acordo de cessão de activos 2 possa começar a produzir efeitos, a TGI deveria constituir uma garantia bancária. Como não o fez, o acordo de cessão de activos 2 manteve-se em suspenso e sem efeito até Fevereiro de 1998.

**2.3. O plano de reestruturação e as medidas financeiras**

(24) De acordo com as informações fornecidas pela Alemanha, a TGI encontrava-se em dificuldade, uma vez que o início dos investimentos se atrasou em seis meses, devido ao facto de o THA só ter autorizado o acordo de cessão de activos em Dezembro de 1994.

(25) Por conseguinte, os investimentos só puderam começar em Abril de 1995, embora a empresa tivesse planeado um arranque dos investimentos no quarto trimestre de 1994. Esta situação teve como consequência o atraso dos investimentos posteriores.

(26) Além disso, a TGI não conseguiu comprovar atempadamente a existência da garantia exigida para a aplicação do acordo de cessão de activos 2. Deste modo, o BvS não pagou as suas subvenções de 4 000 000 de marcos alemães para a reestruturação da quarta cadeia de produção e os investimentos necessários não foram, por conseguinte, efectuados. Dado que a TGI registava desde o início dificuldades de tesouraria, o conjunto do projecto estava em risco. Em 1997, a tesouraria da empresa estava praticamente esgotada.

(27) Para o restabelecimento da sua viabilidade, a TGI viu-se forçada a regularizar o seu problema de tesouraria e a constituir capital e reservas. Para o efeito, o BvS, o Land da Turíngia e o proprietário da empresa decidiram, em Fevereiro de 1998, realizar uma acção concertada.

(28) A Alemanha transmitiu em anexo à notificação o plano de reestruturação apresentado seguidamente. O período previsto para esta reestruturação abrangia o período 1998-2000:

(em marcos alemães)

Necessidades de financiamento	Montante
Preço de compra	5 800 000
Reestruturação da quarta cadeia de produção	4 000 000
Investimentos (quarta cadeia de produção)	6 000 000
Projecto destinado ao aumento da produtividade	1 500 000
Revisão geral	3 000 000
Dívidas a fornecedores do exercício de 1997	1 750 000
Rendas de 1997	175 000
Total	22 225 000

(29) O preço de compra das três primeiras cadeias de produção ainda não tinha sido pago. Além disso, eram ainda necessários 4 000 000 de marcos alemães para a reestruturação da quarta cadeia de produção e 6 000 000 de marcos alemães para os investimentos conexos. Quanto aos projectos destinados ao aumento da produtividade e à revisão geral das cadeias de produção, previa-se uma soma de 4 500 000 marcos alemães. Por último, quanto às dívidas pendentes aos fornecedores relativas ao exercício de 1997 e às rendas inicialmente exigidas

veis em 1997, era necessária uma soma de 1 925 000 marcos alemães.

- (30) Os custos de reestruturação mencionados anteriormente deviam ser financiados do seguinte modo:

*(em marcos alemães)*

Medidas financeiras	Montante
Renúncia por parte do BvS ao preço de compra	4 000 000
Conversão da garantia bancária numa hipoteca relativamente ao saldo do preço de compra	1 800 000
Subvenções do BvS para a reestruturação da quarta cadeia de produção	4 000 000
Subvenções do THA/BvS para a compensação de perdas	1 325 000
Prémios fiscais ao investimento	475 000
Empréstimos do TAB com base no fundo de consolidação	2 000 000
Recursos próprios (margem bruta de autofinanciamento)	4 175 000
Contribuição do investidor privado	3 850 000
Renúncia por parte do pessoal aos subsídios de Natal	650 000
Quitação da garantia relativa à garantia do emprego	250 000
Total	22 525 000

- (31) O BvS renunciou ao pagamento de 4 000 000 de marcos alemães do preço de compra inicial. Além disso, a garantia bancária de 1 800 000 marcos alemães do acordo de cessão de activos 1 foi convertida numa hipoteca com o objectivo de melhorar a situação de tesouraria da empresa.

- (32) O BvS autorizou finalmente o acordo de cessão de activos 2 sem a exigência de uma garantia bancária, uma condição prévia devido à qual o contrato tinha permanecido suspenso e sem efeito até Fevereiro de 1998. Deste modo, a subvenção de 4 000 000 de marcos alemães para a renovação da quarta cadeia de produção foi finalmente paga. Além disso, a empresa obteve subvenções do THA/BvS para a compensação de perdas de 1 325 000 marcos alemães.

- (33) No quadro da reestruturação, foram concedidos à empresa prémios fiscais ao investimento no montante de 475 000 marcos alemães.

- (34) Nos termos do acordo celebrado no quadro do acordo de cessão de activos 2, a empresa obteve do TAB em empréstimo de 2 000 000 de marcos alemães com base no fundo de consolidação da Turíngia.

- (35) De acordo com o plano de reestruturação, uma parte dos 4 175 000 marcos alemães dos custos de reestruturação deviam ser financiados com base nos recursos próprios da empresa, a saber, a margem bruta de autofinanciamento. Não foi indicado se esta margem bruta de autofinanciamento já tinha sido constituída ou quando o deveria ser. Um investidor privado, ainda por encontrar, deveria contribuir com 3 850 000 marcos alemães para a reestruturação.

- (36) Além disso, os efectivos renunciaram a um subsídio de Natal de [...] marcos alemães.

- (37) Graças à disponibilização da garantia relativa à garantia do emprego, foi disponibilizada uma soma de 250 000 marcos alemães para a reestruturação. A Comissão não dispõe de outras informações sobre esta garantia.

- (38) De acordo com a conta de demonstração de resultados provisória, previa-se um resultado de exploração positivo da TGI para 1999, tendo no entanto estas expectativas sido defraudadas. O quadro apresentado seguidamente apresenta a evolução prevista e real:

*(em milhares de marcos alemães)*

	1997 (real)	1998 (previsão)	1998 (real)	1999 (previsão)	1999 (real)	2000 (previsão)	2000 (real) <sup>(e)</sup>
Volume de negócios	28 048	34 800	31 429	38 700	27 371	41 000	24 200
Resultado de exploração	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*

Nota: Dados reais para 1997 e 1999 e dados previstos para 1998: perdas; dados reais para 2000 e dados previstos para 1999-2000: lucros.

<sup>(e)</sup> Até 30 de Setembro de 2000.

- (39) De acordo com os últimos elementos comunicados pela Alemanha, a empresa realizou um volume de negócios de 32,7 milhões de marcos alemães em 2000 e 35,144 milhões de marcos alemães em 2001. Em 2001, registou um lucro de cerca de [...] marcos alemães.

#### 2.4. Análise do mercado

- (40) No que diz respeito aos produtos fabricados pela TGI, trata-se, no presente caso, do vidro especial. Em 1997, o vidro especial representava cerca de 6 % da produção total de vidro da União Europeia (UE). Constituía o sector que incluía muitos produtos diferentes e um número limitado de produtores. A TGI era uma das 10 empresas da UE que fabricava vidro técnico para iluminação.
- (41) De acordo com as informações de que a Comissão dispõe <sup>(6)</sup>, o sector do vidro especial fazia parte em 1997 dos sectores em expansão, registando uma taxa de crescimento da produção superior a 5 % relativamente ao ano anterior. Em 1997, o mercado do vidro técnico para iluminação registou uma progressão de cerca de 4%. Contra todas as expectativas, esta evolução positiva não prosseguiu em 1998, devido à crise asiática. Desde meados de 1999, o mercado retomou o crescimento e as vendas de vidro especial da Alemanha registaram um aumento de 3,4 %. As perspectivas gerais mantêm-se favoráveis.

#### 2.5. Início do procedimento formal de investigação

- (42) A Comissão deu início ao procedimento formal de investigação relativamente a um empréstimo do TAB de 2 milhões de marcos alemães, concedidos alegadamente a título de um regime de auxílio autorizado. Aparentemente, as obrigações do regime de auxílio autorizado não tinham sido cumpridas e não era certo se o empréstimo era compatível com as orientações comunitárias dos auxílios estatais de emergência e à reestruturação. Deste modo, não havia qualquer plano de reestruturação que permitisse o restabelecimento da viabilidade da empresa e não houve claramente qualquer contribuição de um investidor privado. Além disso, a Comissão duvidava se o beneficiário do auxílio podia ser qualificado de pequena e média empresa (PME).
- (43) Foi igualmente dado início a um procedimento formal de investigação, devido ao atraso do pagamento de 1,8 milhões de marcos alemães relativo ao preço de compra e à novação das garantias. A Comissão duvidava que essas medidas constituíssem um auxílio estatal e da respectiva compatibilidade com as orientações dos auxílios estatais de emergência à reestruturação.

<sup>(6)</sup> Ver «Panorama de l'industrie communautaire» de 1997, volume 1, capítulo 9. Ver igualmente o relatório do Comité Interprofissional do Vidro da CEE de 1998 e o relatório anual de 1999 da «Bundesverband Glasindustrie und Mineralfaserindustrie».

#### 3. OBSERVAÇÕES DAS PARTES INTERESSADAS

- (44) A Comissão recebeu observações da própria TGI e de um concorrente da empresa. Por cartas de 31 de Outubro e 12 de Novembro de 2001, a Comissão transmitiu-as à Alemanha para que esta pudesse pronunciar. A resposta às observações do concorrente chegou em 4 de Fevereiro de 2002.
- (45) Nas suas observações relativas ao início do procedimento, a TGI declarou que a Comissão violou o princípio da boa administração. O procedimento relativo à renúncia de créditos de 4 000 000 de marcos alemães do preço de compra foi separada do procedimento relativo ao empréstimo do TAB. No que diz respeito à primeira medida, foi adoptada uma decisão negativa, dado o procedimento relativo à segunda medida já ter sido iniciado. Dado que as duas medidas fazem parte do mesmo plano de reestruturação, deveriam ser examinadas no quadro do mesmo procedimento. Devido à retirada de certos elementos, o plano de reestruturação tornou-se incoerente, ao ponto de a decisão negativa no quadro do procedimento 19/2000 influenciar as conclusões do procedimento relativo ao empréstimo do TAB.
- (46) Por outro lado, a TGI afirmou que não era necessário adoptar uma decisão concreta de urgência relativamente à renúncia ao crédito, dado a empresa estar em contacto com um investidor e o plano de reestruturação já ter sido ajustado. Ao dar início ao procedimento formal de investigação relativamente à novação de garantias, quando já estava ao corrente desta operação desde há 31 meses, a Comissão violou o princípio da boa administração. Além disso, a TGI lamenta que a Comissão não tenha tido em conta, na sua decisão de início do procedimento, os argumentos da Alemanha e os últimos elementos fornecidos.
- (47) A TGI alegou que o empréstimo do TAB não constituía um auxílio estatal, mas sim uma justa compensação pela demolição de um edifício pelo *Land* da Turíngia.
- (48) Se a Comissão não concordar com esta argumentação, a TGI declara que o empréstimo do TAB deve ser abrangido pelo regime de auxílio a título do qual foi alegadamente concedido. Se a Comissão concluir que o empréstimo não se encontra abrangido por este regime de auxílio, a TGI afirma que pode ser autorizado por força das orientações comunitárias dos auxílios estatais de emergência e à reestruturação.
- (49) De acordo com a TGI, um dos problemas principais para a aplicação das orientações dos auxílios estatais de emergência e à reestruturação reside na ausência da contribuição de um investidor privado que, segundo o plano de reestruturação inicial deveria contribuir com

um montante de 3,85 milhões de marcos. A TGI indicou que a empresa negocia com um grupo de investidores [...] e que essas negociações estão quase concluídas. Os investidores prevêem a injeção de [...] marcos alemães na empresa. A TGI enviou igualmente uma declaração de intenção do investidor.

- (50) Nas suas observações relativas ao início do procedimento, o concorrente declarou que a TGI não podia ser classificada como PME, dado o seu sócio principal, o Sr. Geiß, possuir várias outras empresas. Estas empresas deviam ser consideradas uma unidade económica e, no conjunto, ultrapassam o limite de 250 trabalhadores previsto pela recomendação relativa à definição das pequenas e médias empresas.
- (51) Além disso, o concorrente afirmou que a novação das garantias e o adiamento do pagamento constituíam um auxílio estatal. Segundo esse concorrente, a conversão de uma garantia bancária numa hipoteca subordinada constituía um auxílio estatal na acepção de que, normalmente, uma garantia bancária não implica qualquer risco em caso de insolvibilidade da empresa, enquanto que, com uma hipoteca subordinada, os créditos de outros credores são prioritários e a recuperação é impossível em caso de insolvência. De igual modo, o adiamento do pagamento constitui um auxílio estatal, dado que, apesar da situação financeira difícil da empresa, o credor poderia ter recuperado o seu crédito accionando a garantia bancária. O credor privado não teria renunciado a essa possibilidade.
- (52) Quanto ao empréstimo do Thüringer Aufbaubank, o concorrente declarou que constituía um auxílio estatal e que não se encontrava abrangido pelo regime de auxílio, dado este se aplicar às PME. Além disso, as condições constantes nas orientações dos auxílios estatais de emergência e à reestruturação não foram cumpridas.
- (53) O concorrente acusou a TGI de se servir dos auxílios estatais para vender produtos sistematicamente a preços de *dumping*, o que implicou graves distorções da concorrência. De acordo com esse concorrente, a quota de mercado dos concorrentes diminuiu claramente e os preços baixaram fortemente.
- (54) No que diz respeito à compatibilidade das medidas de auxílio com as orientações dos auxílios estatais de emergência e à reestruturação, o concorrente sublinhou que não existia qualquer plano de reestruturação. Além disso, as orientações previam o abandono das actividades estruturalmente deficitárias. O concorrente declarou que a empresa devia cessar as suas actividades no domínio das cafeteiras, um mercado em recuo. Além disso, considerava que o princípio do auxílio único à reestruturação não tinha sido respeitado.
- (55) O concorrente acrescentou que existia um excesso de capacidade estrutural em certos mercados de produtos

em que a TGI prosseguia as suas actividades e que as actividades da TGI no mercado do vidro técnico para iluminação eram muito limitadas.

#### 4. OBSERVAÇÕES DA ALEMANHA

- (56) Na sua resposta à decisão de início do procedimento, a Alemanha declarou que o empréstimo do TAB se encontrava abrangido pelo regime de auxílio a título do qual foi alegadamente concedido e que as diferentes condições deste regime foram satisfeitas.
- (57) O beneficiário do auxílio deve ser considerado uma PME. As outras empresas que o Sr. Geiß possui não se encontram presentes nesse mercado. Mesmo aquando da concessão do auxílio, o beneficiário do auxílio era uma PME, dado não haver quaisquer sinergias entre as diferentes empresas. A TGI e as outras empresas que pertenciam ao mesmo sócio não formavam uma unidade económica. Mesmo se a TGI não fosse considerada uma PME, podia ter sido concedido um empréstimo com base no fundo de consolidação da Turíngia, mas nesse caso, o projecto deveria ter sido notificado.
- (58) No que diz respeito ao plano de reestruturação, a Alemanha observou que o plano inicial teve de ser alterado várias vezes. A empresa elaborou um plano alterado adaptado à nova situação em Abril de 2001. Além disso, encontram-se em curso negociações com um investidor privado, que deverão estar concluídas proximamente. O plano de reestruturação definitivo será apresentado numa data posterior.
- (59) A Alemanha considerou que só era necessária uma redução de capacidade se a PME em causa fosse uma empresa em posição dominante num mercado caracterizado por um excesso de capacidade. No entanto, dado tal não ser o caso, não se impunha qualquer redução de capacidade.
- (60) A Alemanha afirmou que o auxílio se limitava ao mínimo estritamente necessário. No que diz respeito à contribuição do investidor privado, declarou que a garantia do empréstimo por parte do sócio principal e gerente, o Sr. Geiß, deve ser tido em conta e acrescentou que existia igualmente uma contribuição dos efectivos. A Alemanha rejeitou a acusação do concorrente, segundo a qual a TGI vendia os seus produtos a preços de *dumping*.
- (61) A Alemanha declarou que o empréstimo do TAB foi concedido com base no fundo de consolidação da Turíngia, um regime de auxílio autorizado. Por razões de segurança jurídica, a Comissão deve unicamente examinar se as condições para a concessão do auxílio foram devidamente apreciadas e se não houve qualquer aplicação manifestamente errónea. A Comissão não respeitou estes princípios, sobretudo no que diz respeito às dúvidas quanto ao carácter de PME do beneficiário do auxílio.

- (62) A Comissão lembra que enviou uma injunção para apresentação de informações, com o objectivo de obter informações complementares relativamente ao empréstimo proveniente do fundo de consolidação da Turíngia. À luz das informações comunicadas, a Comissão concluiu que as condições não estavam reunidas. Deste modo, teve de dar início ao procedimento formal de investigação.
- (63) Caso a Comissão concluísse que o empréstimo não estava efectivamente abrangido pelo regime de auxílio, a Alemanha sustentou que podia ser autorizado por força das orientações dos auxílios estatais de emergência e à reestruturação. Lembrou que a Comissão apreciou de forma menos restritiva os auxílios à reestruturação concedidos às PME. A Alemanha considerou que, com 226 efectivos em 1997, a TGI devia ser classificada como PME e que o facto de o Sr. Geiß possuir outras empresas é irrelevante para efeitos dessa classificação.
- (64) A Alemanha remeteu para o parecer de Novembro de 2000, bem como para os elementos mais recentes relativos à evolução da empresa comunicados à Comissão e que apresentam uma tendência positiva. A Alemanha afirmou que a Comissão não teve em conta esses documentos.
- (65) Por outro lado, a Alemanha afirmou que o empréstimo do TAB não constituía um auxílio estatal, mas sim uma compensação pela demolição do antigo edifício por parte do *Land* da Turíngia. Este edifício era utilizado no quadro da exploração da quarta cadeia de produção. A sua demolição implicou para a TGI despesas suplementares de 2 milhões de marcos alemães, dado ter de construir um novo edifício e um passadiço. O empréstimo do fundo de consolidação da Turíngia foi concedido à empresa a título de compensação. Segundo as informações fornecidas pelas autoridades alemãs, decorre do contrato que existia uma relação entre o empréstimo e a demolição do edifício, dado uma disposição do contrato prever que o empréstimo devia servir para financiar os investimentos efectuados no quadro da recuperação do edifício da quarta cadeia de produção.
- (66) No que diz respeito ao adiamento do pagamento do saldo do preço de compra, a Alemanha declarou que o BvS agiu na qualidade de credor privado. Este adiamento revelou-se necessário para permitir à empresa a renovação das cadeias de produção e, deste modo, assegurar a sua viabilidade. Em caso de insolvência da empresa, o crédito teria sido perdido na sua totalidade. Este adiamento do pagamento não constituiu assim um auxílio estatal na acepção do n.º 1 do artigo 87.º do Tratado CE. Alternativamente, a Alemanha observou que esse adiamento do pagamento pode ser autorizado por força das orientações dos auxílios estatais de emergência e à reestruturação.
- (67) Na sua resposta às observações de um concorrente, a Alemanha deplorou que esses procedimentos tivessem sido separados. A Alemanha pediu à Comissão que fosse revogada a sua decisão relativa à renúncia ao crédito e declarou que a Comissão pode, e deve mesmo, revogar uma decisão em caso de grave erro processual.
- (68) Por força do artigo 9.º do Regulamento (CE) n.º 659/1999 a Comissão pode revogar uma decisão nos casos em que esta se baseie em informações inexactas transmitidas no decurso do procedimento e de uma importância determinante para a decisão. Dado tal não se aplicar ao presente caso, a Comissão não tem qualquer razão para revogar a sua decisão.
- (69) A Alemanha declarou que a primeira decisão negativa influenciou a segunda decisão. Além disso, a Alemanha não teve a possibilidade de se exprimir quanto ao efeito de todas as medidas que fazem parte do plano de exploração e, deste modo, o direito de defesa não foi garantido. Além disso, a Comissão não pôde examinar o plano de reestruturação no seu todo. Tal é a razão pela qual a Alemanha considerou que o princípio da boa administração foi violado.
- (70) A Alemanha mantém a sua posição segundo a qual o empréstimo se encontra claramente abrangido pelo regime de auxílio a título do qual alegadamente foi concedido. Alternativamente, a Alemanha afirmou que o empréstimo não constituía um auxílio estatal, mas sim um pagamento de uma compensação. Além disso, afirmou que o empréstimo não continha quaisquer elementos de auxílio estatal, dado ter sido concedido em condições de mercado. Esta alegação é confirmada pelo facto de o Sr. Geiß ter garantido pessoalmente o reembolso do empréstimo.
- (71) A Alemanha lembra que, aquando da concessão do auxílio, a TGI devia ser considerada uma PME. Não havia quaisquer sinergias entre as duas empresas, dado os seus produtos serem de categorias diferentes e ambas as empresas realizarem as suas operações num quadro de plena concorrência. Deste modo, as duas empresas não podem ser consideradas uma unidade com poder de mercado superior ao de uma PME.
- (72) Alternativamente, a Alemanha afirmou que o empréstimo era compatível com o mercado comum por força das orientações dos auxílios estatais de emergência e à reestruturação e apresentou para o efeito dados recentes relativamente ao restabelecimento da viabilidade da empresa e ao plano de reestruturação. A Alemanha comunicou o último plano de reestruturação da TGI de Abril de 2001, que inclui um programa de investimento e um quadro do financiamento dos investimentos.
- (73) Além disso, a Alemanha apresentou um parecer que tinha sido realizado no quadro do processo T 198/01

- (relativamente à decisão negativa da Comissão quanto à renúncia aos créditos) e que, de acordo com a Alemanha, demonstra que a empresa melhorou duradouramente a sua situação financeira e restabeleceu a sua viabilidade a longo prazo.
- (74) Por carta de 15 de Março de 2002, a Alemanha indicou que a TGI tinha encontrado um novo investidor, [...]\*, com intenção de investir [...]\* euros na empresa e de adquirir [...]\* % do capital, mas fazendo depender a sua contribuição da confirmação da renúncia a créditos de 4 milhões de marcos alemães que tinha sido objecto de uma decisão negativa. Tal é a razão pela qual a Alemanha solicitou à Comissão a revogação da decisão negativa que esta adoptou no quadro do procedimento C 19/2000 relativamente à renúncia a créditos e à integração desta no procedimento em curso.
- (75) A Alemanha declarou que a decisão negativa adoptada no quadro do procedimento 19/2000, bem como do início do procedimento em curso, apoia-se fundamentalmente na ausência de uma contribuição de um investidor privado. Acrescentou que o novo investidor lhe permitia apresentar um novo plano de reestruturação, que satisfazia os critérios da viabilidade e da proporcionalidade e que os investimentos diferidos podiam finalmente ser efectuados.
- (76) Na sua última carta, de 13 de Junho de 2002, a Alemanha reiterou essencialmente os argumentos que tinha desenvolvido nas cartas precedentes enviadas no quadro do procedimento em curso.
- (77) A Alemanha sublinhou que, caso a TGI saísse do mercado, o concorrente Schott encontrar-se-ia em situação de monopólio em certos segmentos de mercado e que este facto deve ser tido em conta para efeitos da decisão relativa à compatibilidade do auxílio à reestruturação. A Alemanha citou as orientações dos auxílios estatais de emergência e à reestruturação concedidos a empresas em dificuldade, que enunciam o seguinte: «(...) existem circunstâncias que justificam a concessão de auxílios estatais (...), por exemplo, (...) se for desejável manter uma estrutura de mercado concorrencial quando o desaparecimento de empresas pudesse conduzir a uma situação de monopólio ou de oligopólio restritivo (...)» (7).
- (78) A Alemanha acrescentou que, mesmo se a Comissão considerasse que a contribuição do novo investidor não pudesse ser tida em conta no quadro do exame da compatibilidade do auxílio, o plano alternativo para o financiamento das medidas de reestruturação permite a autorização do auxílio. Este plano já foi transmitido à Comissão.
- (79) O facto de a empresa já ter executado a maior parte da reestruturação levou a Alemanha a considerar que este plano de financiamento era plausível e realista. O plano cumpre a condição de proporcionalidade do auxílio, dado incluir, juntamente com auxílios públicos concedidos pelo BvS e pelo Land da Turíngia, uma contribuição importante privada para os investimentos. Por último, o custo da reestruturação só foi financiado em metade com base na renúncia ao crédito e no empréstimo do TAB relativamente ao qual o Sr. Geiß agiu como garante. Os restantes custos foram financiados pela empresa, com o apoio dos efectivos e do director que renunciaram aos seus salários e prémios.
- (80) A Alemanha afirmou que o novo investimento de [...]\* no montante de [...]\* euros, a garantia do Sr. Geiß relativa ao empréstimo do TAB de 2 milhões de marcos alemães (1,022 milhões de euros), o adiamento do reembolso do empréstimo de [...]\* euros de um banco privado, o adiamento do pagamento dos salários e do subsídio de Natal do pessoal no montante de [...]\* euros e a renúncia do pessoal a esse subsídio em 1997 no montante de [...]\* euros, devem ser considerados como a contribuição de um investidor privado.
- (81) A Alemanha concluiu que estavam satisfeitas as condições das orientações dos auxílios estatais de emergência e à reestruturação, o que permite a autorização do auxílio.

## 5. APRECIACÃO

- (82) A Comissão verificou que a separação dos procedimentos e a decisão final negativa no quadro do primeiro procedimento não prejudicam as conclusões do segundo procedimento. Estavam disponíveis todos os elementos necessários para a adopção de uma decisão relativa às primeiras medidas e, por outro lado, a conclusão tão rápida quanto possível de um procedimento formal de investigação responde ao princípio da boa administração.
- (83) A TGI obteve apoio financeiro com base em recursos estatais. A Comissão deve inicialmente verificar se estas medidas constituem um auxílio estatal na acepção do n.º 1 do artigo 87.º do Tratado CE.
- (84) Caso a TGI tenha obtido apoio financeiro com base em recursos estatais que nenhum investidor privado teria concedido, a empresa foi favorecida relativamente aos seus concorrentes e a concorrência encontra-se falseada. Esta situação afecta as trocas comerciais entre os Estados-Membros, dado o mercado dos produtos em causa registar uma actividade intensa. Por conseguinte, estas medidas financeiras constituem um auxílio estatal na acepção do n.º 1 do artigo 87.º do Tratado CE e a Comissão deve examinar a sua compatibilidade com o mercado comum.
- (85) Por conseguinte, a Comissão deve examinar, relativamente a cada uma das medidas a favor da TGI que foram financiadas com base em recursos estatais, se constituem um auxílio estatal e, no caso afirmativo, se esse auxílio é compatível com o mercado comum.

(7) JO C 368 de 23.12.1994, p. 12.

### 5.1. A empresa beneficiária

- (86) Para a Alemanha, a TGI é a empresa beneficiária do auxílio, sendo esta empresa uma PME na acepção da recomendação da Comissão, de 3 de Abril de 1996, relativa à definição de pequenas e médias empresas <sup>(8)</sup> (designada seguidamente «recomendação PME»).
- (87) Aquando do início do procedimento formal de investigação, a Comissão levantou a questão de se saber se a empresa em causa podia ser de maior dimensão do que a TGI. Com efeito, o sócio principal e gerente da TGI é simultaneamente o sócio único e o gerente de duas outras empresas, a PFS e a LS. A TGI, a PFS e a LS, no seu conjunto, tinham mais de 250 efectivos e, por conseguinte, ultrapassavam o limite fixado na recomendação relativa às PME.
- (88) Dado que, para efeitos de apreciação das medidas em causa, não é relevante determinar se a TGI pode ser classificada de PME, esta questão deixa de ser objecto de exame no quadro do presente procedimento.

### 5.2. Existência de um auxílio na acepção do n.º 1 do artigo 87.º do Tratado CE e compatibilidade com os regimes de auxílio autorizados

#### 5.2.1. Contribuições do THA/BvS no quadro do acordo de cessão de activos 1 (contrato de 28 de Setembro de 1994)

- (89) As medidas previstas no quadro do acordo de cessão de activos 1 são abrangidas pelo âmbito de aplicação do regime de auxílios THA E 15/92 <sup>(9)</sup>. Dado que o encerramento da empresa teria sido a solução mais económica, tendo no entanto o Estado decidido privatizá-la com base em recursos estatais, o montante destes recursos elevou-se a 33 500 000 marcos alemães. Por conseguinte, o preço de 5 800 000 marcos alemães a pagar pela empresa constitui um preço negativo. Como a empresa tinha menos de 1 000 efectivos, este apoio financeiro concedido pelo THA/BvS à TGI encontrava-se abrangido pelo regime de auxílio THA E 15/92. Por conseguinte, trata-se de um auxílio existente que não deve ser reexaminado no quadro do presente procedimento.

#### 5.2.2. Contribuições do THA/BvS no quadro do acordo de cessão de activos 2 (contrato de 11 de Dezembro de 1995)

- (90) As medidas previstas no quadro do acordo de cessão de activos 2 são abrangidas pelo âmbito de aplicação do regime de auxílios THA N 768/94 <sup>(10)</sup>. Dado que o encerramento da empresa teria sido a solução mais económica, tendo no entanto o Estado decidido privatizá-la

com base em recursos estatais, o montante destes recursos elevou-se a 6 500 000 marcos alemães. Por conseguinte, o preço de 5 800 000 marcos alemães a pagar pela empresa constitui um preço negativo. Como a empresa tinha menos de 250 efectivos, este apoio financeiro concedido pelo THA/BvS à TGI encontrava-se abrangido pelo regime de auxílio THA N 768/94. Por conseguinte, trata-se de um auxílio existente que não deve ser reexaminado no quadro do presente procedimento.

#### 5.2.3. Créditos ao investimento da KfW no quadro do acordo de cessão de activos 1

- (91) A KfW concedeu três créditos no montante total de 17 100 000 marcos alemães, alegadamente a título dos regimes de auxílio que a Comissão já tinha autorizado numa data anterior.
- (92) O último crédito de 10 000 000 de marcos alemães foi concedido a título de um programa da KfW a favor das PME e o segundo crédito de 5 100 000 marcos alemães foi concedido a título de um programa comunitário a favor do emprego. De acordo com as informações comunicadas pela Alemanha, os dois créditos foram concedidos em condições de mercado a uma taxa de juro superior à taxa de referência. Dado que, aquando da concessão destas medidas, a empresa não se encontrava em dificuldade, a Comissão conclui que estas medidas não constituíam um auxílio estatal.
- (93) O terceiro crédito no montante de 2 000 000 de marcos alemães foi concedido no quadro de um programa ERP a favor da reconstrução, isto é, um regime de auxílios aprovado pela Comissão numa data anterior <sup>(11)</sup>. Este crédito respeita as condições do regime de auxílios a título do qual foi alegadamente concedido. Deste modo, encontra-se efectivamente abrangido pelo regime de auxílio. Por conseguinte, trata-se de um auxílio existente que não deve ser reexaminado no quadro do presente procedimento.

#### 5.2.4. Subvenções ao investimento e prémios fiscais ao investimento

- (94) No quadro do acordo de cessão de activos 1, a TGI obteve subvenções ao investimento de 6 750 000 marcos alemães a título do vigésimo terceiro plano-quadro da tarefa de interesse comum «Melhoria das estruturas regionais», o regime de auxílio com finalidade regional autorizado pela Comissão <sup>(12)</sup>. Como estas subvenções respeitam as condições do regime autorizado a título do qual foram alegadamente concedidas, são consideradas um auxílio existente.

<sup>(11)</sup> N 562/C/94, SG (94) D/17293 de 1.12.1994.

<sup>(12)</sup> Vigésimo terceiro plano-quadro da tarefa de interesse comum «Melhoria das estruturas económicas regionais». As melhorias atingidas por este regime de auxílio são consideradas auxílios regionais ao investimento por força do n.º 1 do artigo 87.º do Tratado CE e foram autorizadas pela Comissão a título da derrogação prevista no n.º 3, alínea a) do artigo 87.º do Tratado CE [N 157/94, SG (94) D/11038 de 1.8.1994].

<sup>(8)</sup> JO L 107 de 30.4.1996, p. 4.

<sup>(9)</sup> Regime THA E 15/92 SG (92) D/17613 de 8.12.1992.

<sup>(10)</sup> Regime THA N 768/94 SG (95) D/1062 de 1.2.1995.

- (95) No quadro dos dois acordos de cessão de activos, foram concedidos prémios fiscais ao investimento no montante de 1 575 000 marcos alemães. Por outro lado, a TGI obteve prémios fiscais para além destes acordos de cessão de activos no montante de 876 000 marcos alemães em 1996 e de 748 000 marcos alemães em 1997. Todos estes pagamentos foram efectuados por força da lei relativa aos prémios fiscais ao investimento, isto é, um dos regimes de auxílio com finalidade regional aprovados pela Comissão<sup>(13)</sup>. De acordo com as informações comunicadas, a Comissão concluiu que estes prémios fiscais ao investimento respeitam as condições dos regimes de auxílio a título dos quais foram alegadamente concedidos e, por conseguinte, são efectivamente abrangidos por estes regimes. Deste modo, são considerados um auxílio existente.
- (96) O auxílio existente não tem de ser reexaminado no quadro do presente procedimento, devendo no entanto ser tido em conta para o cálculo da proporcionalidade do auxílio.

5.2.5. *Renúncia ao pagamento de 4 000 000 de marcos alemães do preço de compra*

- (97) A renúncia a 4 000 000 de marcos alemães do preço de compra foi objecto do procedimento de investigação 19/2000. Foi adoptada em 12 de Junho de 2001 uma decisão final negativa<sup>(14)</sup>. Por conseguinte, esta renúncia a um crédito deixa de ser examinada no quadro do presente procedimento.
- (98) A Alemanha afirmou que a renúncia ao crédito não constitui um auxílio estatal na acepção do n.º 1 do artigo 87.º do Tratado CE, mas corresponde ao comportamento de um credor privado. A Alemanha considerou que, do ponto de vista económico, era mais vantajoso para o BvS a renúncia a uma parte do preço de compra do que insistir no pagamento da totalidade desse preço.
- (99) No entanto, a Comissão considerou que a renúncia ao crédito constitui um auxílio estatal e não é compatível com o mercado comum. O beneficiário do auxílio interpôs recurso contra essa decisão perante o Tribunal de Primeira Instância das Comunidades Europeias.

5.2.6. *Novação das garantias relativas a 1 800 000 marcos alemães do preço de compra e adiamento do pagamento*

- (100) No quadro da acção concertada, o BvS declarou-se de acordo com a conversão da garantia bancária de 1 800 000 marcos alemães, constituída no quadro do acordo de cessão de activos 1, numa hipoteca subordinada. O pagamento do preço de compra restante foi igualmente adiado, prevendo-se actualmente o seu pagamento a partir de 2003. A Comissão deu início ao pro-

cedimento formal de investigação, dado ter dúvidas quanto ao facto destas medidas proporcionarem à empresa vantagens que um credor privado nunca teria concedido a uma empresa em dificuldade, constituindo estas medidas, por conseguinte, auxílios estatais.

- (101) A Comissão sustenta que o BvS é um organismo federal. A sua missão, tal como a do anterior Treuhandanstalt, consiste em privatizar as empresas públicas da Alemanha Oriental. O BvS constitui uma parte da estrutura administrativa federal, da qual depende. Por conseguinte, as medidas adoptadas pelo BvS são imputáveis ao Estado.
- (102) A garantia sob forma de hipoteca subordinada tem um valor menor do que a garantia bancária. Com efeito, a garantia bancária comporta um risco mínimo e, em caso de insolvência, teria sido possível accioná-la na totalidade do preço de compra de 1,8 milhões de marcos alemães. Por outro lado, a hipoteca é de prioridade inferior aos créditos dos bancos. Como a Alemanha confirmou numa carta de 29 de Outubro de 1999 transmitida no quadro do procedimento C 19/2000, o valor económico desta hipoteca é muito fraco. Devido à sua prioridade inferior à dos créditos dos bancos, só se deve esperar, em caso de insolvência, a recuperação de uma fraca percentagem do crédito. Esta apreciação foi confirmada na carta de 9 de Outubro de 2001. Por conseguinte, a novação das garantias proporciona à TGI uma vantagem que um credor privado não teria autorizado, constituindo por conseguinte um auxílio estatal que deve ser apreciado como um auxílio *ad hoc*.
- (103) No que diz respeito ao adiamento do pagamento, a Alemanha afirmou que corresponde ao comportamento de um credor privado, não constituindo um auxílio estatal. De acordo com a jurisprudência constante do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias quanto à questão de se determinar se uma medida de uma entidade pública constitui um auxílio estatal, deve determinar-se se a empresa beneficiária obtém uma vantagem económica que não teria obtido em condições normais de mercado<sup>(15)</sup>.
- (104) O saldo do preço de compra, isto é, 1,8 milhões de marcos alemães, era inicialmente exigível no final de 1999. Em Outubro de 2000, o BvS deu o seu acordo para adiar o pagamento, o qual se prevê actualmente que seja efectuado a partir de 2003 (em três parcelas de 600 000 marcos alemães no final de 2003, 2004 e 2005).
- (105) A Alemanha afirmou que o adiamento do pagamento tinha sido necessário para restabelecer a viabilidade da empresa, senão esta teria entrado em falência. Aquando do adiamento do pagamento, o preço de compra de 1,8 milhões de marcos alemães foi objecto de uma garantia com base numa hipoteca subordinada que, tal como mencionado anteriormente, tinha um fraco valor económico e só teria permitido a sua recuperação, em caso de insolvência, de uma parte mínima da soma de 1,8 milhões de marcos alemães.

<sup>(13)</sup> Lei relativa aos prémios fiscais ao investimento [N 494/A/95, SG (95) D/17154 de 27.12.1995]. As medidas abrangidas por este regime de auxílio são consideradas auxílios regionais ao investimento por força do n.º 1 do artigo 87.º do Tratado CE e foram aprovadas pela Comissão a título da derrogação prevista no n.º 3, alínea a), do artigo 87.º do Tratado CE.

<sup>(14)</sup> JO L 62 de 5.3.2002, p. 30.

<sup>(15)</sup> Acórdão de 29 de Abril de 1999 no quadro do processo C-342/96, Espanha/Comissão, Col. 1999, p. I-2459, ponto 41.



- (106) A Comissão considerou que o adiamento do pagamento é coerente com o comportamento de um credor privado. Tal é corroborado pelo facto de certos bancos privados terem aceite que o pagamento dos seus créditos fosse adiado. Por conseguinte, o adiamento do pagamento não constitui um auxílio estatal e não se encontra abrangido pelo âmbito de aplicação do artigo 87.º do Tratado CE. Esta verificação não se encontra em contradição com a conclusão da Comissão no quadro da sua decisão final do procedimento C 19/2000, a saber, de que a renúncia ao preço de compra no montante de 4 milhões de marcos alemães constituía um auxílio estatal. Com efeito, a renúncia ao preço de compra e o adiamento do pagamento não são medidas comparáveis.
- 5.2.7. *Empréstimo do TAB no montante de 2 000 000 de marcos alemães com base no fundo de consolidação da Turíngia (Fevereiro de 1998)*
- (107) De acordo com as informações fornecidas pela Alemanha, este empréstimo foi concedido com base no fundo de consolidação da Turíngia a favor das empresas em dificuldade, um regime de auxílio autorizado pela Comissão <sup>(16)</sup>. Dado existirem sérias dúvidas quanto à efectiva cobertura deste empréstimo por este regime, a Comissão deu início ao procedimento formal de investigação.
- (108) Aquando do início do procedimento, a Comissão duvidava que a empresa fosse uma PME, se bem que o regime de auxílio se destine essencialmente às PME. Se se tratasse de uma grande empresa, teria sido necessário uma notificação individual.
- (109) Por outro lado, as condições do regime de auxílio correspondem às das orientações comunitárias dos auxílios estatais de emergência e à reestruturação. Tal como exposto seguidamente, estas condições não se encontram satisfeitas. Deste modo, o empréstimo não se encontra abrangido pelo regime de auxílio a título do qual foi alegadamente concedido, constituindo assim um novo auxílio que deve ser apreciado como um auxílio *ad hoc*.
- (110) Caso a Comissão não seja do parecer de que o empréstimo se encontra abrangido pelo regime de auxílio, a Alemanha afirmou que o empréstimo não constitui um auxílio. Primeiramente, teria sido concedido em condições de mercado. De acordo com as informações disponíveis, a sua taxa de juro era de 8,2 % e estava garantido com base numa hipoteca sobre o terreno da quarta cadeia de produção e numa garantia solidária do Sr. Geiß, o proprietário da empresa.
- (111) A Comissão observa que o Thüringer Aufbaubank é o banco de fomento do Land da Turíngia. Trata-se de uma instituição de direito público controlada pelo Land da Turíngia, o qual garante as suas actividades a 100 %. Devido a estes motivos, a medida é imputável ao Estado. A Comissão observa, por outro lado, que o empréstimo foi concedido a título de um regime de auxílio aprovado destinado às empresas em dificuldade.
- (112) O empréstimo foi pago pelo TAB em Dezembro de 1998, isto é, numa altura em que a empresa atravessava graves dificuldades financeiras. A Comissão pensa que, com estas condições, nenhum investidor privado lhe teria concedido um empréstimo. Tal é razão pela qual o empréstimo constitui um auxílio estatal.
- (113) Alternativamente, a Alemanha afirmou que o empréstimo do TAB não constitui um auxílio estatal, dado dever ser considerado uma compensação concedida pelo Land da Turíngia para a demolição do antigo edifício que era utilizado no quadro da exploração da quarta cadeia de produção. Essa demolição obrigou a empresa a aumentar a capacidade de um outro edifício e a construir um passadiço, o que ocasionou uma despesa de 2 milhões de marcos alemães.
- (114) Nenhum parecer ou documento justificativo foi fornecido para demonstrar que a empresa teve de incorrer numa despesa suplementar de 2 milhões de marcos alemães na sequência da demolição do edifício. A Alemanha e a empresa afirmaram que a relação entre o empréstimo e os danos sofridos pela TGI são abrangidos por uma disposição do contrato de empréstimo que estabelece que o empréstimo deve servir para o financiamento dos investimentos no quadro da recuperação do edifício da quarta cadeia de produção. Ora esta disposição não comprova que o empréstimo constitui uma compensação.
- (115) De qualquer modo, caso a despesa suplementar de 2 milhões de marcos alemães seja indemnizada, a empresa teria obtido uma subvenção de 2 milhões de marcos alemães e não um empréstimo nesse montante. Tal demonstra que a alegação de Alemanha não tem qualquer fundamento.
- (116) Tal é a razão pela qual a Comissão conclui que o empréstimo do TAB de 2 milhões de marcos alemães constitui um auxílio estatal que deve ser apreciado como um auxílio *ad hoc*.

### 5.3. Derrogação do n.º 3, alínea c), do artigo 87.º do Tratado CE

- (117) O empréstimo do TAB de 2 milhões de marcos alemães, bem como a novação das garantias, devem ser apreciados pela Comissão como um auxílio *ad hoc*. Os n.ºs 2 e 3 do artigo 87.º do Tratado CE prevêem derrogações ao princípio da incompatibilidade dos auxílios estatais previsto no n.º 1 do artigo 87.º
- (118) As derrogações contidas no n.º 2 do artigo 87.º do Tratado CE não se aplicam ao presente caso, dado não se tratar de auxílios de natureza social atribuídos a consumidores individuais, nem auxílios destinados a remediar

<sup>(16)</sup> NN 74/95, SG (96) D/1946 de 6.2.1996.

os danos causados por calamidades naturais ou por outros acontecimentos extraordinários, nem de auxílios atribuídos à economia de certas regiões da República Federal da Alemanha afectadas pela divisão da Alemanha.

- (119) O n.º 3, alíneas a) e c), do artigo 87.º do Tratado CE prevê outras derrogações. Dado esses auxílios não se destinarem a promover o desenvolvimento regional, mas sim a reestabelecer a viabilidade a longo prazo de uma empresa em dificuldade, apenas a derrogação prevista no n.º 3, alínea c), do artigo 87.º do Tratado CE é aplicável. Por força desta derrogação, são compatíveis com o mercado comum os auxílios destinados a facilitar o desenvolvimento de certas actividades ou regiões económicas, quando não alterem as condições das trocas comerciais de maneira que contrariem o interesse comum. Para a apreciação dos auxílios estatais de emergência e à reestruturação, a Comissão estabeleceu orientações correspondentes. No que diz respeito à compatibilidade, a Comissão conclui que as outras orientações não se aplicam ao presente caso, quer se trate, por exemplo, das que dizem respeito aos auxílios estatais à investigação e ao desenvolvimento, aos auxílios estatais para a protecção do ambiente, aos auxílios estatais às pequenas e médias empresas ou aos auxílios ao emprego e à formação ou qualquer outra base jurídica.
- (120) Dado que, de acordo com as informações disponíveis, os auxílios foram concedidos antes de 30 de Abril de 2000, devem aplicar-se as orientações comunitárias dos auxílios estatais de emergência e à reestruturação concedidos a empresas em dificuldade de 1994 <sup>(17)</sup> (designadas seguidamente «orientações») <sup>(18)</sup>.
- (121) Por força do ponto 2.1 das orientações, a fragilidade financeira das empresas que recebem auxílios para efeitos de reestruturação é, em geral, imputável aos maus resultados registados anteriormente e as perspectivas difíceis em termos de futuro. Os indicadores habituais são o decréscimo de rentabilidade ou o nível crescente de prejuízos, a diminuição do volume de negócios, o aumento das existências, o excesso de capacidade, a diminuição da margem bruta de autofinanciamento, o crescente endividamento, a progressão dos encargos com juros, bem como o baixo valor dos activos líquidos.
- (122) Com base nas informações fornecidas, a Comissão conclui que a empresa se encontrava em dificuldade aquando da concessão do auxílio. Com efeito, a empresa registava constantemente perdas e não produzia uma margem bruta de autofinanciamento suficiente para realizar os investimentos necessários. Além disso, os seus fundos próprios tinham diminuído consideravelmente.
- (123) A Alemanha sustenta que o auxílio deve ser autorizado, uma vez que, se a TGI desaparecesse do mercado, o seu concorrente Schott encontrar-se-ia em situação de monopólio em certos segmentos de mercado e reforçaria a sua posição dominante noutros. O facto de o desaparecimento de uma empresa levar ao reforço da posição de mercado do seu concorrente ou reforçar uma posição dominante não pode, contudo, ser o critério decisivo para a autorização de um auxílio à reestruturação, uma vez que as condições pertinentes não se encontravam satisfeitas.

#### Restabelecimento da rentabilidade

- (124) A condição *sine qua non* para a concessão de auxílios à reestruturação consiste na existência de um plano de reestruturação realista, coerente e de grande âmbito que permita o restabelecimento num período razoável da viabilidade a longo prazo da empresa, com base em hipóteses realistas.
- (125) A Alemanha apresentou um plano de reestruturação da empresa para o período 1998-2000, que inclui os volumes de negócios e os resultados de exploração previsionais para esse período. A viabilidade da empresa devia ser restabelecida em 1999.
- (126) O plano de reestruturação baseava-se na hipótese de que um novo investidor contribuiria com 3 850 000 marcos alemães, que permitiriam cobrir uma parte importante dos custos de investimento previstos no plano. Ora este investidor privado não pôde ser encontrado num período razoável. Deste modo, o financiamento das medidas não estava garantido.
- (127) Na ausência desta contribuição externa, o plano de reestruturação revelou-se irrealista e desadequado para o restabelecimento da viabilidade a longo prazo da empresa. Embora o plano previsse o restabelecimento da viabilidade em 1999, a empresa continuou a registar perdas.
- (128) A Alemanha declarou que a Comissão não teve em conta o parecer de Novembro de 2000, que apreciava favoravelmente a situação económica da empresa. Nesse parecer, estabelecia-se que o resultado da empresa evoluiu positivamente entre 1997 e 2002. No entanto, estabelecia igualmente que essa evolução estava subordinada à realização de investimentos de 11,5 milhões de marcos alemães. Em 2000, os investimentos que podiam ser realizados alcançaram apenas 1 milhão de marcos alemães. A situação de tesouraria da empresa era preocupante. Para além do facto de a TGI dever encontrar os meios necessários para financiar investimentos de 11,5 milhões de marcos alemães, a empresa teve de reembolsar créditos no montante de [...] marcos alemães. Esse parecer considerou que a empresa não pôde assegurar o financiamento com base nos seus próprios recursos, sendo indispensáveis para assegurar a sua viabilidade outros auxílios estatais ou a renúncia a créditos existentes.

<sup>(17)</sup> JO C 368 de 23.12.1994, p. 12.

<sup>(18)</sup> O ponto 7.5 das orientações de 1999 estabelece o seguinte: «A Comissão analisará a compatibilidade com o mercado comum de qualquer auxílio destinado à recuperação e à reestruturação que seja concedido sem autorização da Comissão (...) com base nas orientações em vigor no momento da concessão do auxílio (...).» (JO C 288 de 9.10.1999, p. 2).

- (129) Contrariamente às alegações da Alemanha, não transpõe do parecer que a situação da empresa se tenha restabelecido. Verifica-se antes que atravessou graves dificuldades e que a sua viabilidade a longo prazo não estava garantida.
- (130) Tal como demonstra um controlo *a posteriori*, o plano de reestruturação inicial só foi parcialmente executado. A recuperação das quatro cadeias de produção, que é necessária para o restabelecimento da viabilidade a longo prazo da empresa, ainda não tinha sido realizada no final de 2000. A primeira, a terceira e a quarta cadeias de produção foram recuperadas em 2001, enquanto a segunda encontrava-se provisoriamente desactivada desde meados de 2000.
- (131) Outro parecer, estabelecido no quadro do processo T-198/01, foi apresentado no quadro do procedimento de investigação em curso. De acordo com a Alemanha, este parecer previa uma evolução positiva da empresa tanto no plano económico como social. No entanto, este relatório baseava-se em investimentos claramente inferiores aos que estavam previstos no programa de investimento inicial. Em Outubro de 2001, a empresa tinha ainda de reembolsar cerca de [...] euros alemães, sem contar os 4 milhões de marcos alemães do preço de compra, cuja renúncia foi objecto de uma decisão negativa da Comissão. Além disso, verificou-se que as dificuldades de tesouraria prosseguiram em 2001 e 2002.
- (132) A Alemanha comunicou, quanto ao financiamento das medidas de reestruturação, um plano alternativo de Abril de 2001, que tem em conta o facto de não ter sido encontrado até essa data qualquer novo investidor privado. Este plano prevê o adiamento da renovação da segunda cadeia de produção. Apoia-se, além disso, no adiamento do pagamento dos salários dos efectivos e no adiamento a médio prazo do reembolso de créditos, a fim de permitir o financiamento dos investimentos mais relevantes. Além disso, o montante total dos investimentos era inferior ao do plano de reestruturação inicial. A Alemanha alegou que este plano alternativo permitia o restabelecimento da viabilidade a longo prazo da empresa.
- (133) Na última carta, a Alemanha indicou contudo que o adiamento do pagamento dos salários e do subsídio de Natal, o adiamento do reembolso dos créditos bancários e a renúncia ao mencionado subsídio, que tinham sido integrados no plano de financiamento alternativo, eram indispensáveis para assegurar a sobrevivência da empresa até à conclusão de um contrato com um novo investidor. Para assegurar a viabilidade a longo prazo da empresa, a renúncia correspondente ao preço de compra no montante de 4 milhões de marcos alemães, bem como a contribuição de um novo investidor, eram suficientes para dotar a TGI de uma sólida base financeira e de capitais próprios suficientes. Tal é a razão pela qual a Comissão conclui que o plano de financiamento alternativo não foi manifestamente capaz de restabelecer a viabilidade a longo prazo da empresa.
- (134) De acordo com as últimas informações, a Comissão verifica que as negociações com o grupo de investidores [...] não tiveram êxito e que este grupo não investirá na empresa.
- (135) Por carta de 15 de Março de 2002, a Alemanha indicou que tinha sido encontrado um novo investidor privado e que as negociações com este tinham tido êxito. Um contrato com carácter vinculativo foi concluído entre o novo investidor e os dois sócios da empresa, o Sr. e a Sra. Geiß. O novo investidor aumentará os fundos próprios da empresa de [...] euros para [...] euros e assumirá uma participação de [...] (%). Além disso, pagará à TGI [...] euros destinados ao reforço do capital.
- (136) A Alemanha afirmou que, dado não ter sido encontrado um novo investidor, o argumento segundo a qual o plano de reestruturação não é viável não tem fundamento e o auxílio pode ser autorizado. Acrescentou que não podia constituir um argumento a ausência de uma relação temporal. O plano de reestruturação inicial que, de acordo com a Alemanha, era coerente desde o início e que só pôde ser realizado parcialmente na ausência de um investidor, pode actualmente ser executado com uma certa reformulação.
- (137) O auxílio foi autorizado em Fevereiro de 1998 e pago em Novembro desse ano. De acordo com as orientações, o plano de reestruturação deve permitir o restabelecimento da rentabilidade e da viabilidade a longo prazo da empresa num período razoável. Por conseguinte, o auxílio à reestruturação deve estar relacionado com um programa viável de reestruturação, que deve ser apresentado à Comissão com todos os elementos necessários. Este plano deve permitir o restabelecimento da competitividade da empresa num período razoável. Normalmente, o plano de reestruturação deve ser estabelecido antes da concessão do auxílio.
- (138) O plano de reestruturação inicial nunca foi considerado realista. Se a Alemanha apresentasse agora um plano de reestruturação reformulado que integrasse a contribuição de um novo investidor privado, tratar-se-ia então de um novo plano de reestruturação e um novo período de reestruturação. Com efeito, não existe qualquer relação entre as medidas de auxílio autorizadas em 1998 e um plano de reestruturação que integre um novo investidor e que será apresentado num prazo superior a três anos. Dado que foram invocadas graves dificuldades de tesouraria no quadro do procedimento jurídico em curso relativamente à decisão adoptada no procedimento C 19/2000 TGI, é evidente que a empresa já recorreu ao empréstimo do TAB. Por conseguinte, os documentos apresentados pela Alemanha não podem ser admitidos.

(139) Por outro lado, a Comissão teve conhecimento de que o compromisso do novo investidor privado não é incondicional, mas sim subordinado à manutenção da renúncia ao crédito, que foi objecto de uma decisão negativa por parte da Comissão. Este elemento encontra-se explicitamente estabelecido nas informações fornecidas pela Alemanha, que indicam que o investidor subordinou o seu compromisso à aprovação pela Comissão da renúncia por parte do BvS ao crédito correspondente ao preço de compra. A manutenção desta renúncia ao crédito constituiu o fundamento económico do investimento.

(140) Na sua decisão de 12 de Junho de 2001, a Comissão considerou a renúncia ao preço de compra como um auxílio ilegal e incompatível. A Comissão considerou que esta decisão era legal e não tinha qualquer razão para a revogar. O facto de que, por despacho de 4 de Abril de 2002, o presidente do Tribunal de Primeira Instância pronunciou a suspensão da execução do artigo que exige o reembolso não retira a esta decisão a presunção de legalidade, que se encontra associada a cada um dos actos da Comunidade. Tal é a razão pela qual a contribuição anunciada de um novo investidor privado não pode ser tida em conta.

(141) Tendo em conta estas considerações, a Comissão não pode concluir quanto à existência de um plano de reestruturação que permita o restabelecimento num período razoável da rentabilidade e da viabilidade a longo prazo da empresa, com base em hipóteses realistas. Por conseguinte, o critério da viabilidade não se encontra satisfeito.

#### Prevenção de distorções indevidas da concorrência

(142) O plano de reestruturação deve prever medidas que permitam atenuar, tanto quanto possível, as consequências desfavoráveis do auxílio para os concorrentes. A não ser assim, o auxílio deve ser considerado contrário ao interesse comum e não pode beneficiar de uma derrogação com base no n.º 3, alínea c), do artigo 87.º do Tratado CE.

(143) Quando uma avaliação objectiva da situação da oferta e da procura demonstra que existe um excesso de capacidade estrutural no mercado relevante da Comunidade Europeia em que o beneficiário desenvolve as suas actividades, o plano de reestruturação deve contribuir, em proporção ao auxílio recebido, para a reestruturação do sector que serve este mercado através de uma redução ou do encerramento irreversível das capacidades de produção.

(144) As autoridades alemãs declararam que a TGI não vai reduzir ou aumentar as suas capacidades de produção no futuro.

(145) Nas suas observações relativas à decisão de início do procedimento, um concorrente da TGI declarou que existia um excesso de capacidade estrutural em certos mercados de produtos em que a TGI desenvolvia activi-

dades. No entanto, tal como referido nos considerandos 40 e 41, afigura-se, de acordo com as informações disponíveis, que não existe um excesso de capacidade no conjunto do mercado. Além disso, a TGI só assumiu o controlo de quatro das 12 cadeias de produção da IGW, o que significa que houve uma redução de capacidade.

#### Auxílio proporcional aos custos e vantagens da reestruturação

(146) O montante e intensidade do auxílio devem ser limitados ao mínimo estritamente necessário para permitir a reestruturação e devem estar em relação com as vantagens previstas do ponto de vista comunitário. Tal é a razão pela qual o investidor deve contribuir de modo considerável para o plano de reestruturação com base nos seus próprios recursos ou através de um financiamento externo. Além disso, o auxílio deve ser concedido de molde a que a empresa não disponha de uma liquidez excedentária, que poderá ser utilizada para actividades agressivas susceptíveis de provocar distorções no mercado e que não estariam relacionadas com o processo de reestruturação.

(147) De acordo com a Alemanha, a renúncia por parte do pessoal ao subsídio de Natal em 1997 constituiu uma contribuição do investidor. No entanto, esta renúncia representa uma contribuição substancial do pessoal e não poderá ser considerada uma contribuição do investidor, dado não implicar qualquer risco para este último. O mesmo se aplica ao adiamento do pagamento dos salários e dos subsídios de Natal que a Alemanha considerou, na sua última carta, como uma contribuição de um investidor privado. Contudo, dado este pagamento ter apenas sido adiado, constitui apenas uma redução temporária dos custos da empresa.

(148) Além disso, a Alemanha considerou que a diminuição de [...] marcos alemães da remuneração do gerente (que é o sócio principal da empresa) constituiu uma contribuição do investidor. No entanto, esta medida representa uma redução dos custos da empresa e não poderá ser considerada uma contribuição do proprietário para o financiamento da reestruturação. A prova de tal é que não foi integrada no plano de reestruturação. Dado que, na sua qualidade de proprietário, o gerente tem igualmente o controlo da empresa e a possibilidade de fixar o nível da sua remuneração e, por conseguinte, o montante da sua eventual diminuição. Deste modo, esta diminuição não corresponde a uma contribuição verificável. Tal é a razão pela qual a diminuição da remuneração do gerente não pode ser considerada uma contribuição do investidor com base nos seus próprios recursos.

(149) A Alemanha alegou que o adiamento do reembolso de créditos de um banco privado (Commerzbank) representou uma contribuição do investidor com base nos seus próprios recursos. Todavia, não pode ser considerado como tal, dado só implicar uma redução temporária dos custos da empresa.

(150) Por outro lado, a Alemanha considerou que uma margem bruta de autofinanciamento de [...] marcos alemães constituiu uma contribuição do investidor. A

Comissão não pode aceitar este financiamento interno como um elemento da contribuição do investidor, dado ter sido em grande medida possível, directa ou indirectamente, com base em medidas de auxílio. Mesmo se esta margem bruta de autofinanciamento permitisse a redução das necessidades de financiamento para a reestruturação da empresa, a Comissão não pode aceitá-la como um elemento da contribuição do investidor. Por último, a Alemanha não indicou o momento em que foi disponibilizada essa margem ou se vai ainda ser disponibilizada.

- (151) A Alemanha declarou que a garantia solidária do proprietário da empresa, o Sr. Geiß, relativamente ao empréstimo de 2 milhões de marcos alemães do TAB fazia parte da contribuição do investidor privado. Todavia, dado o empréstimo ter sido concedido com base em recursos estatais, é duvidoso que possa ser considerado uma contribuição do investidor com base nos próprios recursos. Além disso, o empréstimo do TAB foi objecto de uma garantia com base numa hipoteca de 2 milhões de marcos alemães sobre o terreno da quarta cadeia de produção. Por conseguinte, o Sr. Geiß não assumiu a totalidade do risco e o valor da sua garantia deve ser considerado claramente inferior ao que a Alemanha indicou.
- (152) Mesmo se a Comissão tivesse admitido que a garantia do Sr. Geiß constituía uma contribuição do investidor com base nos seus próprios recursos, continuaria a ser inferior a 10 % do custo da reestruturação. De acordo com a prática da Comissão, esta percentagem é insuficiente. Pelas razões expostas anteriormente, a contribuição anunciada de um novo investidor privado não é incondicional, não podendo, por conseguinte, ser tida em conta.
- (153) Tal é a razão pela qual a Comissão concluiu quanto à ausência de uma contribuição importante por parte do investidor privado na aceção das orientações. Por conseguinte, o critério da proporcionalidade não se encontra satisfeito.

#### Execução integral do plano de reestruturação

- (154) A empresa deve executar integralmente o plano de reestruturação. O plano, que foi comunicado à Comissão, apresenta um défice de financiamento, dado não ter sido encontrado um novo investidor. No entanto, como a contribuição do investidor é indispensável para a execução do plano de reestruturação e, nomeadamente, para a realização dos investimentos absolutamente necessários, o plano de reestruturação só foi executado parcialmente.

#### 6. CONCLUSÕES

- (155) A Comissão verifica que a novação das garantias constitui um auxílio estatal. A Comissão verifica, além disso, que o empréstimo do TAB com base no fundo de consolidação da Turíngia não se encontra coberto pelo regime de auxílios a título do qual foi alegadamente concedido e constitui um auxílio estatal. Por outro lado, a Alemanha concedeu um auxílio ilegalmente, em infracção às disposições do n.º 3 do artigo 88.º do Tratado CE.

- (156) As medidas não respeitam as condições previstas nas orientações e, deste modo, não são compatíveis com o mercado comum por força do n.º 3, alínea c), do artigo 87.º do Tratado CE. O plano de reestruturação apresentado não é realista no que diz respeito ao restabelecimento da viabilidade da empresa e a contribuição do investidor com base nos seus próprios recursos encontra-se ausente. Tal é a razão pela qual a Comissão convida a Alemanha a exigir ao beneficiário a restituição do auxílio,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

#### Artigo 1.º

O auxílio estatal que a Alemanha concedeu a favor da Technische Glaswerke Ilmenau GmbH, sob forma de uma novação de garantias correspondente ao preço de compra de 1 800 000 marcos alemães (914 109 euros) e a um empréstimo do Thüringer Aufbaubank de 2 000 000 de marcos alemães (1 015 677 euros), é incompatível com o mercado comum.

#### Artigo 2.º

1. A Alemanha toma todas as medidas necessárias para obter do beneficiário o reembolso do auxílio mencionado no artigo 1.º, que foi concedido ilegalmente.
2. A recuperação do auxílio terá lugar imediatamente e em conformidade com os procedimentos em vigor na Alemanha, desde que estes permitam uma execução imediata e efectiva da presente decisão. O auxílio objecto de recuperação dará lugar ao cálculo de juros a contar da data em que o auxílio ilegal foi colocado à disposição do beneficiário até à respectiva recuperação efectiva. Os juros são calculados com base na taxa de referência utilizada para o cálculo do equivalente-subvenção no âmbito dos auxílios com finalidade regional.

#### Artigo 3.º

A Alemanha informará a Comissão, no prazo de dois meses a contar da notificação da presente decisão, das medidas tomadas para lhe dar cumprimento.

#### Artigo 4.º

A República Federal da Alemanha é a destinatária da presente decisão.

Feito em Bruxelas, em 2 de Outubro de 2002.

Pela Comissão

Mario MONTI

Membro da Comissão