II

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

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 10 de Julho de 1987

relativa a um processo de aplicação do artigo 85º do Tratado CEE
(IV/31.192 — Tipp-Ex)
[IV/31.507 — Tipp-Ex (contrato tipo)]

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

(87/406/CEE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Económica Europeia,

Tendo em conta o Regulamento nº 17 do Conselho, de 6 de Fevereiro de 1962, primeiro Regulamento de execução dos artigos 85º e 86º do Tratado [1], com a última redacção que lhe foi dada pelo Acto de Adesão de Espanha e Portugal e, nomeadamente, o nº 1 do seu artigo 3º e o nº 2 do seu artigo 15º,

Tendo em conta as denúncias das empresas ISA France SARL, Bar-le-Duc (França), de 30 de Março de 1984, e M. Visser's Industrie & Handelsonderneming — VIHO B.V., Eijsden (Países Baixos), de 24 de Julho de 1984 contra a empresa Tipp-Ex Vertrieb GmbH & Co KG, Francoforte (República Federal da Alemanha),

Tendo em conta o pedido apresentado por Tipp-Ex em 7 de Março de 1985, com base nos artigos 2º e 4º do Regulamento nº 17, pretendendo a passagem de um certificado negativo relativo ao contrato tipo dito «contrato de distribuidor aprovado», bem como a notificação efectuada,

Tendo em conta a descisão da Comissão, de 10 de Abril de 1986, de início do processo,

Tendo notificado as empresas em causa, em conformidade com o nº 1 do artigo 19º do Regulamento nº 17 conjugado com o Regulamento nº 99/63/CEE da Comissão, de 25 de Julho de 1963, relativo às audições referidas nos nºs 1 e 2 do artigo 19º do Regulamento nº 17 do Conselho [2], para apresentarem as suas observações,

Consultado o Comité Consultivo em matéria de acordos, decisões e práticas concertadas e de posições dominantes,

Considerando o seguinte:

I. OS FACTOS

(1) São objecto do presente processo os acordos e práticas concertadas entre a Tipp-Ex e os seus concessionários exclusivos em vários países da CEE visando impedir a importação e exportação paralela de produtos Tipp-Ex no mercado comum. O processo foi iniciado na sequência de uma denúncia apresentada por ISA France em 30 de Março de 1984. O contrato tipo de distribuidor aprovado notificado em 7 de Março de 1985 foi incluído no processo, em virtude da sua estreita ligação com os restantes factos.

A. As empresas

a) *Tipp-Ex*

(2) Tipp-Ex Vertrieb GmbH & Co KG, Francoforte, exerce como actividade principal a venda de produ-

[1] JO nº 43 de 21. 2. 1962, p. 204/62.

[2] JO nº 127 de 20. 8. 1963, p. 2268/63.

tos destinados à correcção. A empresa vende sob a marca «Tipp-Ex» os produtos comprados à Stadler GmbH & Co KG, Francoforte. Em virtude da indentidade dos sócios e gerentes das duas empresas, a Comissão considera que a Tipp-Ex e a Stadler são sociedades coligadas ligadas.

A Tipp-Ex realizou em 1984 um volume total de negócios de (. . .) [1], dos quais (. . .) na Alemanha, e no conjunto da Comunidade (. . .).

b) *Beiersdorf*

(3) A Beiersdorf AG produz um grande número de produtos farmacêuticos, cosméticos e químicos, incluindo os produtos do programa «tesa». O volume total de negócios consolidado da Beiersdorf AG e das suas filiais na República Federal de Alemanha elevou-se em 1984 a (. . .). O volume de negócios mundial do grupo Beiersdorf elevou-se em 1984 a (. . .).

A Beiersdorf obteve a partir de 4 de Janeiro de 1982 a exclusividade da venda de produtos Tipp-Ex em França após a rescisão do acordo de distribuição entre Tipp-Ex e a (. . .) [2].

(4) A BDF tesa SA., Le Plessis-Robinson é uma das três filiais da Beiersdorf em França, distribuindo nomeadamente neste país os produtos «tesa» e Tipp-Ex.

c) *Os outros concessionários exclusivos abrangidos pela decisão são:*

(5) — Burotex SA, Bruxelas (Bélgica),

— (. . .) (até 31 de Dezembro de 1981),

— Esveha-Rijam (antigá Rijam Jade), Alphen a.d. Rijn (Países Baixos),

— Tipp-Ex (Leslie McLean) Ltd Camberley/Surrey (Reino Unido).

d) *ISA France*

(6) A ISA France SARL, Bar-le-Duc, é uma empresa importante na área da exportação e importação de produtos de escritório. O seu mercado situa-se essencialmente em França. Países Baixos, República Federal da Alemanha e África. A ISA France realizou em 1984 um volume de negócios de (...), elevando-se a proporção de produtos Tipp-Ex a (. . .) dos quais (. . .) eram imputáveis aos produtos Tipp-Ex.

e) *VIHO*

(7) A M. Visser's Industrie & Handelsonderneming-VIHO B.V., Eijsden (Países Baixos), é uma empresa de importação e exportação de produtos de escritório, activa sobretudo nos países da CEE. O seu volume de negócios em 1984 elevou-se a, (. . .) com um montante de (. . .) para os produtos Tipp-Ex.

B. O produto e o mercado dos produtos destinados à correcção

(8) São objecto do processo os produtos de correcção para documentos, em particular os papéis de correcção, os líquidos de correcção (ditos «fluidos») e as bandas de correcção.

(9) A Comissão considera que a firma Tipp-Ex ocupa no mercado dos produtos de correcção uma posição importante. Contudo, não observou que ocupasse posição dominante neste mercado. É verdade que a Tipp-Ex é de longe o principal fornecedor de papel e de fluidos correctores na Comunidade. Porém, o mesmo não se observa com as bandas de correcção, que representam o segmento de mercado cujo crescimento é mais rápido. Neste caso, são os fabricantes de máquinas de escrever e de fitas para as mesmas os principais fornecedores. A Tipp-Ex é apenas um entre oito pequenos fornecedores, que dispõem na sua totalidade de uma parte de mercado que se eleva a cerca de 30 %.

Para avaliação da posição da Tipp-Ex no mercado é igualmente significativo o facto de a Tipp-Ex ser uma média empresa, em concorrência com grandes empresas, não existindo obstáculos consideráveis no acesso ao mercado de produtos de correcção.

C. O sistema de distribuição da Tipp-Ex

(10) A Tipp-Ex distribui os seus produtos tanto no conjunto da Comunidade como em numerosos países terceiros. Na República Federal da Alemanha, vende ao comércio especializado (comércio por grosso e a retalho), aos armazéns e a dois distribuidores ditos «aprovados».

Nos outros Estados-membros da CEE, a Tipp-Ex distribui os seus produtos através de distribuidores exclusivos (ver nºs 3—5) que por sua vez os revendem ao comércio especializado.

(11) A cooperação entre a Tipp-Ex e os distribuidores exclusivos assenta, salvo duas exepções, em acordos

[1] Na versão publicada desta Decisão omitiram-se alguns dados, em conformidade com o artigo 21º do Regulamento nº 17 relativo ao respeito do segredo comercial.

[2] Na versão publicada desta decisão, o nome da empresa não destinatária da decisão e a quem não respeitava a denúncia não é referido, sendo substituído por «. . .».

verbais. Por estes acordos, a Tipp-Ex comprometeu-se, perante cada um destes distribuidores, a conceder-lhes a exclusividade de certos produtos destinados a serem revendidos num território delimitado do mercado comum. Cada um destes comerciantes assumiu, reciprocamente, perante a Tipp-Ex, em matéria de promoção de vendas, obrigações típicas de um distribuidor exclusivo.

(12) Os únicos acordos de « distribuidor aprovado » escritos existentes dizem respeito à Tipp-Ex (Leslie McLean) e à Beiersdorf. O contrato com a Tipp-Ex (Leslie McLean) foi concluído e entrou em vigor em 1 de Outobro de 1983 e o contrato com a Beiersdorf foi concluído em Dezembro de 1983 com efeito retroactivo a 4 de Janeiro de 1982. Anteriormente, as relações contratuais entre as duas empresas e a Tipp-Ex limitavam-se a um acordo verbal, como sucede com os outros distribuidores exclusivos. A Tipp-Ex apresentou em 7 de Março de 1985, nos termos do artigo 2º do Regulamento nº 17, após a conclusão das diligências de instrução, um pedido de concessão de um certificado negativo, quanto a um contrato tipo correspondente aos contratos de distribuidor aprovado, e notificou esse acordo tipo « à cautela », em conformidade com os artigos 4º e 5º do regulamento.

(13) O contrato tipo engloba, nomeadamente, as disposições relevantes seguintes:

« . . .

Artigo 14º — Venda fora do território contratual

1. O distribuidor aprovado, compromete-se a não vender os produtos objecto do presente contrato a clientes estabelecidos fora do território por ele abrangido, salvo nos países membros da CEE. Deve transmitir ao fornecedor os pedidos provenientes de clientes desses países. Compromete-se igualmente a não vender os produtos contratuais a clientes, cujas intenções conhecidas sejam de revender essas mercadorias fora do território contratual.

2. No que diz respeito aos países membros da CEE não incluídos no território contratual, o distribuidor aprovado compromete-se a renunciar a uma política de vendas activas. Tal significa que nestes países não pode procurar clientes, não pode manter depósitos de distribuição e não pode fazer publicidade aos produtos contratuais.

. . . »

« . . .

Artigo 20º — território protegido

(14) 1. O fornecedor não entregará os produtos objecto do contrato a distribuidores independentes que saiba terem a intenção de os revenderem no território concessionado. Deve verificar, empregando toda a diligência necessária, se há razões para temer que o distribuidor independente em questão revenda os produtos nesse território.

2. O fornecedor compromete-se a impor aos contratantes nos seus outros acordos de distribuição as mesmas obrigações que o distribuidor aprovado assumiu no artigo 140º do Capítulo II do presente contrato. . . ».

D. Os obstáculos às importações e exportações paralelas levantados pela Tipp-Ex

(15) Segundo as informações da Comissão, a Tipp-Ex tomou medidas activas, pelo menos entre 1979 e 1982, para impedir as importações e exportações paralelas na Comunidade. Além disso, exerceu pressão sobre os seus concessionários exclusivos para obter o seu consentimento e apoio a este respeito.

Também as convenções verbais entre a Tipp-Ex e a (. . .) a Burotex, a Esveha-Rijam e a Tipp-Ex (Leslie McLean) tinham por objectivo impedir as importações e as exportações paralelas. Isso ressalta do comportamento das interessadas.

a) *Comportamento em relação à ISA France*

(16) No início de 1979 a ISA France comprou pela primeira e última vez produtos à Tipp-Ex. Dado que estes produtos ficam contrariamente ao convencionado, vendidos num país terceiro, e que parte deles acabou por reaparecer no mercado alemão, a Tipp-Ex condicionou fornecimentos ulteriores à ISA France à indicação minuciosa por esta empresa do lugar de destino e dos destinatários da mercadoria.

(17) Em 11 de Abril de 1979 a Tipp-Ex enviou um telex à ISA France, reprovando-lhe que vendesse produtos Tipp-Ex na República Federal da Alemanha e que informasse os seus clientes sobre a origem e os preços de compra destes produtos. Esta situação provocou obviamente uma ruptura das relações comerciais entre as duas empresas. De facto, a Tipp-Ex também não continuou a fornecer a ISA France.

(18) Ainda em 1979, a ISA France comprou várias vezes, produtos Tipp-Ex à (. . .) e revendeu-os na República Federal da Alemanha. Quando a Tipp-Ex o descobriu, enviou vários telex não só à (. . .), como também à Burotex, à Esveha-Rijam e à Tipp-Ex (Leslie McLean), insistindo junto dos distribuidores exclusivos para que respeitassem a sua política comercial, consistente em não fornecer os importadores paralelos, a fim de obter uma protecção absoluta dos territórios designados no contrato. A este propósito, a Comissão verificou os factos resumidos nos nºs 19—24.

(19) Em 29 de Agosto de 1979 a Tipp-Ex queixou-se, por telex, junto dos seus distribuidores exclusivos na

Bélgica, França, Reino Unido e Países Baixos, de reimportações por parte de clientes alemães a preços, de longe, inferiores aos preços locais, e sublinhou que esta situação acarretaria consequências imediatas para o distribuidor em questão. Além disso, a Tipp-Ex apontou no telex que não forneceria qualquer exportador na República Federal da Alemanha sem que este provasse, mediante documentos de transporte, que a mercadoria fora efectivamente enviada para o país em questão. Mencionou ainda que, em virtude das importações paralelas, decidira atribuir um código especial a cada país de destino dos produtos Tipp-Ex.

(20) Em 31 de Agusto de 1979, a Tipp-Ex solicitou à (...) que averiguasse a fonte de abastecimento da ISA France para os produtos Tipp-Ex. O telex termina com a frase seguinte: «We hope that you are able to help us to cut out the parallel market».

(21) Em 5 de Outubro de 1979 a Tipp-Ex comunicou aos seus distribuidores exclusivos que a (...) havia abastecido a ISA France com produtos Tipp-Ex e que esta, conhecida pelos baixos preços que pratica, voltou a vendê-los a um distribuidor alemão. O telex conclui com a questão de saber se valeria a pena um concessionário exclusivo pôr em perigo o seu direito de representação em virtude desse tipo de fornecimentos, e anunciando represálias.

(22) A Tipp-Ex anunciou à (...), em telex complementar, que punha termo às entregas. Em 12 de Outubro de 1979, a Tipp-Ex mudou de opinião, provisoriamente, suprimindo contudo um desconto em espécie de 10 % sobre o preço de venda que concedia então à (...). A (...) reagiu perante estas medidas tomadas pela Tipp-Ex, aumentando os seus preços de venda à ISA France de 10—20 %.

(23) Esta situação provocou vários conflitos entre a (...) e a ISA France, porque esta última via no aumento dos preços uma acção concertada entre a (...) e a Tipp-Ex com o fim de impedir a ISA France de continuar as suas importações paralelas. Na sequência destes factos, assistiu-se a uma interrupção do fornecimento da ISA France pela (...), que, segundo as informações da Comissão, abrangeu todo o ano de 1980. Entretanto, a ISA France pôde comprar produtos Tipp-Ex a um grossista alemão que, com receio de sanções por parte da Tipp-Ex, efectuava as entregas de modo disfarçado.

(24) Apenas no início de 1981, voltaram a ocorrer negociações concretas entre a (...) e a ISA France. A (...) recusou abastecer, ela própria, a ISA France, esclarecendo não levantar qualquer objecção no caso de a ISA France querer vir a comprar grandes quantidades de produtos Tipp-Ex a uma empresa abastecida pela (...). Não se concluiu, contudo, qualquer negócio, dado que a ISA France considerou demasiado elevados os preços que lhe foram propostos.

(25) Em 20 de Novembro de 1981, a Tipp-Ex retirou, por fim, o direito de distribuição exclusiva da (...) para França a partir de 31 de Dezembro de 1981, para o conceder à Beiersdorf, a partir de 4 de Janeiro de 1982. Segundo as declarações da ISA France, uma das razões que mais contribuiu para esta decisão, foi o abastecimento da ISA France pela (...). Por seu lado, a Tipp-Ex declarou que a rescisão do contrato resultou do facto de a (...) não respeitar de modo conveniente as obrigações assumidas no sentido de promover as vendas e de realizar um volume de negócios, com os grossistas franceses, demasiado fraco. Ressalta dos documentos constantes de uma acção cível interposta pela Tipp-Ex, em 1982, contra a (...), que os resultados insuficientes obtidos pela (...) constituíram, em todo o caso, uma das razões para lhe ser retirada a concessão.

(26) A Comissão concluiu, do comportamento da (...), que a empresa, perante a forte pressão da Tipp-Ex, se juntou em Outubro de 1979 às medidas que a Tipp-Ex queria tomar contra a ISA France, pelo menos parcialmente.

Em Outubro de 1979, a (...) aumentou fortemente os seus preços relativamente à ISA France e suspendeu temporariamente, nomeadamente em 1980, o abastecimento da ISA France. O facto de a (...) ter declarado, no início de 1981, estar disposta a tolerar a compra de maiores quantidades pela ISA France a terceiros comerciantes, prova, além disso, que a (...) continuava a submeter-se à vontade da Tipp-Ex, de renunciar a fornecer empresas conhecidas como importadores paralelos. A compra a comerciantes terceiros não pode de facto ser comparada à compra directa a um concessionário exclusivo, porque nesse caso há uma margem de lucro suplementar. Por fim, o termo das relações contratuais, pela Tipp-Ex, nos finais de 1981, não se opõe à hipótese de que a (...) tenha apoiado temporariamente, ou seja, entre Outubro de 1979 e início de 1981, a política comercial da Tipp-Ex, orientada para a compartimentação dos mercados.

(27) De 1982 a Fevereiro de 1984, a ISA France comprou produtos Tipp-Ex à BDF tesa. A denunciante afirma ter sofrido discriminações por parte da BDF tesa, a nível dos preços, não podendo continuar a ser fornecida de produtos Tipp-Ex por esta empresa, a partir de 2 de Março de 1984.

(28) As investigações provaram contudo que a BDF tesa não havia interrompido as relações comerciais com a ISA France, mas que as havia suspendido provisoriamente, por carta de 2 de Março de 1984. Isto sucedeu, depois de a ISA France haver ameaçado recorrer à «intervenção de uma instância europeia», porque a BDF tesa não a informou da existência de uma campanha de promoção particularmente vantajosa. De facto, a BDF tesa respondeu favoravelmente aos pedidos ulteriores da ISA France, apresentando-lhe, especialmente em Abril e Junho de 1984, condições semelhantes às que faz aos grossistas com maior rentabilidade. Porém, a ISA France não respondeu a esta proposta.

(29) Tão-pouco se observou qualquer discriminação a nível de preços, aplicada pela BDF tesa à ISA France, em relação aos outros grossistas. Quando a BDF tesa retomou a venda dos produtos Tipp-Ex a partir de 4 de Janeiro de 1982, apercebeu-se de que estava muito dependente da ISA France. Por este motivo, propôs à ISA France preços particularmente interessantes, como anteriormente fizera a (. . .) (incluindo um desconto de 25 % destinado aos grossistas especializados, apesar de a ISA France não produzir os resultados habituais na área do comércio por grosso), que redundou num benefício da ISA France em relação, aos comerciantes por grosso em condições semelhantes. Além disso, a ISA France comprou unicamente três do conjunto de 65 artigos da gama Tipp-Ex, os produtos de «rápida rotatividade».

(30) Devido a esta situação, que se verificou nos primeiros meses de 1982, a Beiersdorf considerou desejável a supressão a médio prazo das vantagens concorrenciais da ISA France em relação aos outros grossistas, alinhando as condições especiais feitas à ISA France pelas condições habituais feitas aos restantes grossistas especializados. Depois de a BDF tesa haver limitado a dependência em relação à ISA France alargando o seu sistema de distribuição, as condições oferecidas a esta empresa foram alinhadas, entre finais de 1982 a início de 1983, pelas condições oferecidas aos restantes grossistas.

(31) O inquérito da Comissão permitiu contudo estabelecer que as medidas tomadas pela BDF tesa — pelo menos durante o segundo semestre de 1982 — tiveram igualmente por objectivo impedir a reimportação destes produtos na República Federal da Alemanha pela ISA France.

(32) Isto decorre dos seguintes documentos da Beiersdorf:

Num telex de 13 de Maio de 1982 a Beiersdorf anunciou à BDF tesa: «Dado que os vossos fornecimentos à ISA põem em grave risco a cooperação e as relações com a Tipp-Ex, deverá encontrar-se rapidamente uma solução. Se não for possível cessar os fornecimentos, por razões legais, deverá cessar a prática de preços especiais . . . »

Numa carta enviada em 15 de Junho de 1982 à BDF tesa, a Beiersdorf observava que a sua filial ainda não havia corrigido os preços e insistiu de modo enérgico num aumento imediato dos preços, visto a cooperação com a Tipp-Ex estar fundamentalmente comprometida, se a ISA France tivesse a oportunidade de continuar a exportar graças aos preços praticados pela BDF tesa.

Em 2 de Agosto de 1982 a Beiersdorf deu, por fim, uma ordem à sua filial no sentido de não continuar a fornecer a ISA France com condições especiais, dado que este cliente não respeitou a sua promessa de não exportar produtos Tipp-Ex. Tais condições só deverão ser concedidas aos clientes grossistas que garantam que não exportarão os produtos comprados.

(33) Um dos documentos supracitados permite concluir que a Tipp-Ex apresentou algumas reclamações junto da Beiersdorf, com o objectivo de impedir importações paralelas através da ISA France. Por outro lado, é um dado adquirido que a Beiersdorf manifestou a sua intenção de apoiar a Tipp-Ex no esforço para alcançar este objectivo. Este acordo é também evidenciado pelo facto de Beiersdorf ter enviado ao proprietário da Tipp-Ex uma cópia da carta citada, enviada à BDF tesa em 2 de Agosto de 1982.

(34) Em Janeiro de 1984 a ISA France solicitou ao distribuidor exclusivo belga Burotex uma proposta relativa a certos artigos Tipp-Ex. Fez um pedido semelhante à Tipp-Ex (Leslie McLean). A Burotex remeteu à ISA France para a BDF tesa. A empresa britânica não respondeu.

A Comissão não conseguiu apurar se a Tipp-Ex interveio nesta fase no sentido de incentivar os distribuidores exclusivos a tomarem tal atitude.

(35) Em Maio de 1984 a ISA France pediu à Tipp-Ex que lhe fizesse uma proposta relativa a uma quantidade importante de artigos Tipp-Ex, «a partir da fábrica de Francoforte». A Tipp-Ex recusou dar seguimento ao pedido, referindo-se ao seu contrato de representação exclusiva com a Beiersdorf.

b) *Comportamento em relação à VIHO*

(36) A VIHO aderiu em 24 de Julho de 1984 à denúneia apresentada pela ISA France e esclareceu que também havia enfrentado dificuldades com o abastecimento de produtos Tipp-Ex e que havia sido cortada de todas as fontes de abastecimento fora do seu próprio país.

(37) Esta declaração apresenta-se contraditória, dado que a empresa denunciante esclareceu na sua resposta de 11 de Dezembro de 1984 ao pedido de informações da Comissão, que havia comprado produtos Tipp-Ex, desde 1982, a uma filial do distribuidor exclusivo neerlandês da Tipp-Ex, a Esveha-Rijam, assim como a distribuidores neerlandeses, belgas, alemães, franceses e britânicos, que não são distribuidores exclusivos da Tipp-Ex.

(38) Entretanto, a Esveha-Rijam suspendeu os fornecimentos à VIHO no decurso de 1984. A Comissão não pôde, porém, comprovar que, no que diz respeito a esta questão, e nesta fase, tenha existido qualquer acordo entre a Tipp-Ex e a Esveha-Rijam.

(39) Em Maio de 1984 a VIHO solicitou à Tipp-Ex que lhe apresentasse propostas para a compra de uma

grande quantidade de produtos, fornecimento a partir da fábrica. A Tipp-Ex começou por remeter a VIHO para o distribuidor exclusivo neerlandês. Na troca de correspondência que se seguiu a VIHO defendeu que o fabricante, em conformidade com o Regulamento (CEE) nº 1983/83 da Comissão [1] conjugado com o comunicado è Imprensa de 12 de Janeiro de 1984 no caso «La Maison des Bibliothèques» era obrigado a abastecê-la. Por fim, em Novembro de 1984, a Tipp-Ex fez uma proposta à VIHO, na qual lhe anunciava os preços de abastecimento pedidos aos clientes não obrangidos pelos contratos de distribuição. Porém, a VIHO não respondeu a esta proposta, dado que os preços lhe pareceram demasiado elevados.

(40) Entre Maio e Outubro de 1984, a VIHO obteve várias respostas negativas aos diferentes pedidos de fornecimento dirigidos a diferentes distribuidores exclusivos da Tipp-Ex. A Burotex remeteu a VIHO para o distribuidor exclusivo neerlandês. A Tipp-Ex (Leslie McLean) não respondeu e a BDF tesa respondeu ser unicamente representante da Tipp-Ex para a França e não exportar.

A Comissão não dispõe de elementos suficientes sobre o comportamento destes distribuidores exclusivos, que comprovem que a Tipp-Ex tenha intervindo, por ocasião dos pedidos da VIHO, junto dos distribuidores exclusivos, para que estes não apresentassem propostas.

E. Os argumentos apresentados pelas partes

a) *Tipp-Ex*

(41) A Tipp-Ex declarou ignorar, até 1982, o artigo 85º do Tratado, o Regulamento nº 67/67/CEE da Comissão [2] e as decisões publicadas tanto pela Comissão como pelo Tribunal de Justiça. Os seus conhecimentos jurídicos limitavam-se ao facto de que se considerara civilmente responsável, em relação aos distribuidores exclusivos, pela protecção dos contratos de distribuição exclusiva.

(42) Em 1982, a Tipp-Ex, devendo preparar os acordos com a Beiersdorf, encarregou um advogado da concepção de um contrato tipo, a fim de fundar as suas relações com os seus distribuidores exclusivos a partir de uma «base jurídica irrepreensível». A Tipp-Ex inteirou-se pela primeira vez da problemática dos acordos, decisões e práticas concertadas, através das explicações do advogado e da correspondência com a Beiersdorf relativamente a este problema.

(43) Por conseguite, a Tipp-Ex pensava, até à publicação da comunicação da Comissão relativa aos Regulamentos (CEE) nº 1983/83 e nº (CEE) 1984/83 de 22 de Junho de 1983 relativos à aplicação do nº 3 do artigo 85º do Tratado a certas categorias de acordos de distribuição exclusiva e de compra exclusiva [3], que o contrato tipo em questão era abrangido pelo Regulamento (CEE) nº 67/67/CEE de 1982, ainda em vigor. Dado que, após ter tomado conhecimento desta comunicação, surgiram dúvidas, decidiu adiar a apresentação à Comissão do contrato de distribuidor exclusivo, na perspectiva de uma verificação posterior.

(44) Além disso, a Tipp-Ex argumenta que nada lhe pode ser censurado, dado que alinhara pela posição de um advogado, que consagrou tempo considerável — com os elevados honorários que tal pressupõe — ao estudo das questões jurídicas que se levantavam. A Tipp-Ex afirmou a convicção de actuar de modo inteiramente legal para defender interesses legítimos. O advogado aconselhou igualmente a Tipp-Ex na fase de elaboração do contrato de distribuição exclusiva e das negociações com a BDF tesa, e afirmou que os contestados artigos 14º e 20º do contrato tipo eram lícitos.

b) *Beiersdorf*

(45) A Beiersdorf sustenta que na presente versão dos contratos de distribuidor aprovado — que não inclui limitações expressas relativamente aos fornecimentos em Estados-membros a não ser no nº 1, primeiro parágrafo, e não no terceiro, do artigo 14º e no artigo 20º, há um erro a nível da redacção, que foi observado pela primeira vez no decurso deste processo. A empresa provou que o seu serviço jurídico havia proposto adaptações idênticas relativamente ao nº 1, terceiro parágrafo, do artigo 14º, ao nº 1 do artigo 20º do projecto de contrato apresentado pela Tipp-Ex em 5 de Novembro de 1982 e 8 de Fevereiro de 1983. No projecto de contrato definitivo apresentado pela Tipp-Ex à Beiersdorf em 20 de Julho de 1983 não estavam incluídos os aditamentos aos artigos 14º e 20º propostos pela Beiersdorf. Este facto escapou aos empregados da Beiersdorf. Esta declaração, fornecida pela Beiersdorf na sua resposta aos pontos litigiosos de 2 de Junho de 1986 e na audição de 18 de Setembro de 1986, não convenceu a Comissão. Tal como ressalta da acta da audiência, as pessoas responsáveis pela assinatura do texto definitivo do contrato, em nome da Beiersdorf, estavam ao corrente do seu conteúdo.

[1] JO nº L 173 de 30. 6. 1983, p. 1.
[2] JO nº 57 de 25. 3. 1967, p. 849/67.
[3] JO nº C 101 de 13. 4. 1984, p. 2.

(46) A Beiersdorf apresentou finalmente, aquando da audição de 18 de Setembro de 1986, o acordo adicional ao contrato de distribuidor aprovado, entretanto concluído, e que alterou as regras contestadas dos artigos 14º e 20º A Tipp-Ex anunciou em 11 de Setembro de 1986 a sua intenção de introduzir um novo pedido relativo à concessão de um certificado negativo.

c) *As outras empresas em causa*

(47) A Burotex, a Esveha-Rijam e a Tipp-Ex (Leslie McLean) argumentam, no essencial, que, se não reagiram aos pedidos de fornecimento emanados da ISA France, ou da VIHO, os transmitiram à Tipp-ex, acrescentando que não contraíram qualquer compromisso com a Tipp-Ex relativamente a estes clientes e que, no futuro, respeitarão sem qualquer restrição as regras de concorrência da CEE.

II. APRECIAÇÃO JURÍDICA

A. Nº 1 do artigo 85º do Tratado

Os acordos

(48) A Tipp-Ex, os seus distribuidores exclusivos e distribuidores na Comunidade [(. . .), Beiersdorf, Burotex, Esveja-Rijam, Tipp-Ex (Leslie McLean)] são empresas na acepção do artigo 85º Os acordos celebrados entre a Tipp-Ex e estes distribuidores, tanto escritos como orais (incluindo os contratos de distribuidor aprovado) são acordos na acepção do dito artigo. Os acordos escritos foram celebrados segundo a forma descrita nos artigos 14º e 20º Os signatários estavam ao corrente do teor do contrato e quiseram fazer uma declaração negocial conforme o mesmo. As medidas que a Tipp-Ex tomou, pelo menos a partir de 1979, em aplicação e com base nas suas relações contratuais com os distribuidores, com o objectivo de impedir as importações paralelas na Comunidade, integram-se neste acordos.

(49) Como o Tribunal de Justiça o declarou por diversas vezes nos seus acórdãos — ver em particular o Processo 107/82 — AEG-Telefunken [1] (25 de Outubro de 1983) e o Processo 25 e 26/84, Ford-werke [2] (17 de Setembro de 1985) — o comportamento de uma empresa não constitui uma medida unilateral, subtraída à aplicação do artigo 85º, quando se integre na relação contratual entre um fabricante e os seus distribuidores, A Tipp-Ex e os seus distribuidores aprovados celebraram um acordo. Todos os distribuidores aprovados aceitaram a política da Tipp-Ex relativa à protecção recíproca do território e esta constitui, portanto, parte integrante do contrato. É indiferente, a este respeito, se esta política comercial coincide ou não com os próprios interesses dos distribuidores.

(50) Este comportamento da Tipp-Ex e dos seus distribuidores constitui, no mínimo, uma prática concertada na acepção do nº 1 do artigo 85º

As restrições de concorrência

(51) Os acordos e práticas concertadas restringem a concorrência, dado que visam impedir os compradores de efectuarem exportações. No que toca aos acordos escritos, tal resulta do conteúdo dos artigos 14º e 20º dos contratos de distribuidor aprovado, e quanto aos acordos orais, da sua aplicação desde 1979.

(52) A Tipp-Ex subordinou o abastecimento dos seus distribuidores na República Federal Alemanha, bem como dos seus distribuidores exclusivos na França Bélgica, Países Baixos e Reino Unido, à condição de estes não abastecerem qualquer cliente se souberem ou supuserem que este vai revender noutros Estados-membros. A Tipp-Ex exprimiu várias vezes e em estádios distintos a sua vontade de executar uma política comercial destinada a assegurar uma protecção territorial absoluta aos seus distribuidores exclusivos. Além disso, a Tipp-Ex exerceu uma forte pressão sobre certos distribuidores, em especial sobre a (. . .), ameaçando-os de sanções, que por vezes aplicou, para que se abstivessem de abastecer a denunciante ISA France, conhecida como importadora paralela. A (. . .) cedeu, pelo menos parcialmente, a esta pressão. A Tipp-Ex exerceu também pressões indirectas sobre os outros distribuidores exclusivos, informando-os do facto. Eles interpretavam os avisos da Tipp-Ex sobre o caso da (. . .)/ /ISA France como uma advertência séria relativamente às vendas a distribuidores que efectuassem importações ou exportações paralelas. A persistência das relações contratuais entre a Tipp-Ex e os distribuidores exclusivos Burotex, Esveha-Rijam e Tipp-Ex (Leslie McLean), prova que estas empresas aceitaram submeter-se à vontade da Tipp-Ex.

(53) Depois de haver retomado a venda exclusiva dos produtos Tipp-Ex em França desde 4 de Janeiro de 1982, a Beiersdorf apoiou igualmente as medidas de compartimentação dos mercados, pelo menos temporariamente. Esta observação afigura-se essencialmente adequada para o segundo semestre de 1982.

(54) A Comissão não põe em causa o facto de que a supressão das condições especiais para a ISA France

(1) CJ 1983 p. 3151.
(2) Ainda não publicado.

tenha igualmente sido justificada por considerações atinentes à política de distribuição. A Beiersdorf tinha a intenção de aproximar as condições particularmente favoráveis oferecidas à ISA France das feitas aos grossistas comparáveis, a fim de não os prejudicar e de organizar as vendas em França a partir de uma base mais ampla. A ISA France não tinha e não tem, em virtude da legislação comunitária e da sua posição a nível do comércio intercomunitário, qualquer direito a tratamento preferencial em relação aos outros distribuidores com um volume de vendas comparável ao seu.

(55) Esta alteração deveria, contudo, segundo a Beiersdorf, apenas ocorrer lentamente, dado que a ISA France era no início de 1982 um comprador importante de produtos Tipp-Ex em França. No início a Beiersdorf aceitava, portanto, continuar a fornecer a ISA France nas condições particularmente favoráveis anteriormente existentes, contra a promessa de não exportar para a República Federal da Alemanha e para os sectores de outros distribuidores exclusivos. A Beiersdorf apenas reclamou uma supressão drástica e imediata das condições especiais (ver o nº 32 supra) à sua filial francesa, no momento em que a ISA France já não respeitava manifestamente esta restrição.

(56) A Beiersdorf declarou, por ocasião da audição, que a supressão das condições especiais tinha exclusivamente como base considerações de política de vendas. A Comissão discorda. Em virtude das diversas intervenções do proprietário da empresa, a Beiersdorf estava ao corrente do grande interesse da Tipp-Ex em eliminar as «perturbações do mercado» devidas à ISA France. Dado que a Beiersdorf estava muito interessada em ter boas relações com o seu novo parceiro contratual, houve relativamente a este problema um consenso entre os parceiros no sentido de que a ISA France já não poderia beneficiar da possibilidade de exportar para outros Estados-membros. Este acordo é evidenciado, além do mais, pelo facto de a Beiersdorf ter enviado ao proprietário da Tipp-Ex uma cópia das instruções internas destinadas à BDF tesa. (ver nº 33 supra).

(57) O facto de a supressão das condições especiais se fundamentar numa política de distribuição manifestamente justificada a médio prazo, não exlcui que as medidas tomadas entre Maio de 1982 e começo de 1983 fossem igualmente objecto de um acordo ou de uma prática concertada entre a Beiersdorf e a Tipp-Ex. Não se trata, neste caso, de um objectivo secundário, puramente subjectivo, das medidas em questão, mas de um objectivo relevante para a concorrência, sobre o qual as partes estavam de acordo e com um significado próprio, abstraindo das considerações de política de distribuição que inspiravam tais medidas.

(58) A fim de levar a cabo uma protecção territorial absoluta, a Tipp-Ex utilizou outro meio que consistia em exigir indicações detalhadas relativas aos destinatários finais da mercadoria fornecida, e a realização de controlos após o fornecimento. Tipp-Ex exprimiu-o claramente face aos seus distribuidores exclusivos (ver parágrafo 19).

(59) As verificações da Comissão relativamente aos obstáculos realmente levantados permitem concluir que os acordos e as práticas concertadas não só tinham por objectivo, como tiveram por efeito, restringir consideravelmente a concorrência no mercado comun.

Os acordos de distribuidor exclusivo, especial

(60) Em conformidade com o primerio parágrafo do artigo 20º dos contratos de distribuição concluídos entre a Beiersdorf e a Tipp-Ex (Leslie McLean), a Tipp-Ex compromete-se a não fornecer os produtos objecto do contrato a distribuidores independentes, cujas intenções, manifestas ou deduzidas das circunstâncias, sejam de revender no território atribuído a um distribuidor exclusivo. Isto resulta de facto na obrigação, por parte da Tipp-Ex, de proibir aos seus distribuidores autónomos a exportação dos produtos que lhes entrega. Em conformidade com o segundo parágrafo deste artigo, a Tipp-Ex compromete-se a impor aos seus distribuidores exclusivos todas as obrigações previstas no artigo 14º do contrato tipo.

(61) Nos termos do artigo 14º os distribuidores exclusivos são obrigados a «não vender os produtos referidos no contrato a clientes com sede fora do território abrangido pelo contrato, salvo num Estado-membro da CEE (primeiro parágrafo). Quanto aos Estados-membros fora do território previsto pelo contrato, ambas as empresas comprometem-se a renunciar a uma política de vendas activas nestes países (segundo parágrafo). Além disso, a terceira frase do primeiro parágrafo estipula que: «O distribuidor aprovado compromete-se ainda a não vender os produtos referidos no contrato a clientes que saiba terem a intenção de as revender fora do território abrangido pelo contrato». Esta obrigação adicional refere-se, segundo a letra e o espírito do parágrafo do artigo 14º, abertamente tanto aos Estados terceiros como aos Estados-membros da CEE. Traduz-se igualmente na obrigação, por parte dos distribuidores exclusivos, de proibir aos seus clientes a exportação dos produtos que lhes fornecerem.

(62) As disposições dos artigos 20º e 14º do contrato tipo visam claramente assegurar, por um lado à Tipp-Ex na República Federal da Alemanha e, por outro, aos distribuidores exclusivos nos seus respectivos territórios previstos pelo contrato, uma protecção territorial absoluta. Têm como objectivo evitar o abastecimento dos distribuidores, como a denunciante, cujas intenções de revender noutros territórios abrangidos pelo contrato sejam conhecidas. Por fim, estas disposições visam impedir que importadores paralelos cubram as suas necessidades directamente junto de outros distribuidores exclusivos noutros

territórios ou junto dos revendedores na República Federal da Alemanha.

Obstáculos ao comércio intercomunitário

(63) Os acordos e práticas concertadas entre a Tipp-Ex e os seus distribuidores exclusivos na Comunidade, assim como os contratos de distribuidor aprovado celebrados em 1983, tinham e continuam a ter por objectivo entravar sensivelmente o comércio intercomunitário através da restrição das importações e exportações paralelas.

(64) O nº 1 do artigo 85º é, portanto, aplicável não só aos acordos e práticas concertadas entre a Tipp-Ex e os seus distribuidores exclusivos, tal como aplicados pelo menos a partir de 1979, como também aos contratos de distribuidor aprovado de 1983.

B. **Regulamento nº 67/67/CEE**

(65) Nos termos do nº 1 do artigo 1º do Regulamento nº 67/67/CEE, os acordos de distribuição exclusiva são em geral isentos da proibição do nº 1 do artigo 85º, se respeitarem as condições previstas nesse regulamento. O Regulamento nº 67/67/CEE deixou de estar em vigor em 1 de Julho de 1983; contudo, em conformidade com o artigo 7º do Regulamento (CEE) nº 1983/83 as suas regras continuam a ser aplicáveis, o mais tardar até 31 de Dezembro de 1986, aos acordos celebrados antes de 1 de Janeiro de 1984.

(66) Os acordos de distribuição exclusiva tal como aplicados, pelo menos desde 1979, não beneficiam da isenção prevista no Regulamento nº 67/67/CEE, visto que impõem às partes no acordo obrigações susceptíveis de restringir a concorrência, que excedem as restrições admitidas pelo nº 1 do artigo 1º e pelo nº 1 do artigo 2º

Além disso, estes acordos são susceptívies de restringirem as possibilidades de os intermediários e os utilizadores finais se abastecerem em produtos Tipp-Ex junto de outros revendedores no mercado comum, o que, nos termos da alínea b) do artigo 3º do regulamento, torna inaplicável a isenção.

(67) Os acordos de distribuidor aprovado de 1983 tão-pouco respeitam as condições do Regulamento nº 67/67/CEE. As disposições do primeiro e segundo parágrafo do artigo 20º assim como o nº 3 do primeiro parágrafo do artigo 14º visam obter uma protecção territorial extensa não prevista pelo Regulamento nº 67/67/CEE. Em conformidade com a alínea a) do nº 1 do artigo 1º deste regulamento, a isenção nele prevista aplica-se à obrigação assumida pelo fabricante de só abastecer o distribuidor exclusivo, no território a este concedido, mas não à obrigação prevista no contrato de distribuidor aprovado de proteger o distribuidor exclusivo e o fabricante contra a concorrência, mesmo que indirecta, de empresas comerciais que efectuem importações paralelas.

(68) Em contrapartida, não se pode deduzir do que antecede, ao contrário do que afirma a denunciante, que todos os distribuidores teriam o direito de serem abastecidos pelo fabricante. A decisão do fabricante de não abastecer directamente um revendedor estabelecido no território atribuído a um distribuidor exclusivo não é criticável em si, na medida em que o revendedor possa recorrer a outras fontes de abastecimento no mercado comum [ver igualmente a alínea b) do artigo 3º do Regulamento nº 67/67/CEE].

C. **Nº 3 do artigo 85º do Tratado**

(69) A Tipp-Ex apresentou um pedido de concessão de um certificado negativo em 7 de Março de 1985, isto é, após o inquérito da Comissão, nos termos do artigo 2º do Regulamento nº 17, e notificou o contrato tipo de distribuidor aprovado, para quaisquer efeitos úteis, em conformidade com o artigo 4º deste regulamento. De acordo com o artigo 6º, uma eventual declaração de isenção não pode ser concedida anteriormente à notificação.

(70) Além disso, o contrato tipo notificado em 7 de Março de 1985 tão-pouco respeita as condiçõoes de isenção do nº 3 do artigo 85º Assim, não se demonstra que as restrições das possibilidades de concorrência por parte das firmas que efectuem importações e exportações paralelas (ver os nºs 60-62 supra) sejam indispensáveis para a obtenção da melhoria ambicionada da distribuição dos produtos.

D. **Artigo 3º do Regulamento nº 17**

(71) Nos termos do nº 1 do artigo 3º do Regulamento nº 17 a Comissão, se verificar uma infracção ao disposto no artigo 85º, pode obrigar as empresas em questão a pôr termo à infracção.

(72) Afigura-se necessário obrigar a Tipp-Ex e os seus distribuidores exclusivos na França, Bélgica, Reino Unido e Países Baixos, a pôr termo às infracções observadas e a renunciar a qualquer medida posterior com o mesmo objectivo ou o mesmo efeito. A decisão que obriga a pôr termo à infracção não se

aplica aos acordos e práticas concertadas entre a Tip-Ex e a (. . .), dado que estes terminaram com o afastamento da (. . .) de 31 de Dezembro de 1981. Esta decisão não é, portanto, dirigida à (. . .)

E. Nº 2 do artigo 15: do Regulamento Nº 17

(73) Nos termos do nº 2 do artigo 15º do Regulamento nº 17, a Comissão, mediante decisão, pode impor coimas (multas) às empresas, no montante de mil a um milhão de ECUs, ou ultrapassar este montante até 10 % do volume de negócios registado por cada empresa envolvida na infracção, durante o último exercício financeiro, se violarem voluntária ou negligente o disposto no nº 1 do artigo 85º do Tratado. Para determinar o montante da coima deve entrar em linha de conta não só a gravidade da infracção, mas também a sua duração.

(74) A Comissão pensa que a aplicação de uma coima à Tipp-Ex, no caso presente, se justifica. A violação do nº 1 do artigo 85º ocorreu deliberadamente. A Tipp-Ex sabia, com efeito, que os acordos e as práticas concertadas tinham por objectivo impedir as importações ou exportações paralelas, bem como assegurar uma protecção territorial absoluta. Não ignorava pois que se encontravam reunidas as condições materiais da proibição do nº 1 do artigo 85º Este dado deve ser considerado adquirido, tanto mais que, numa jurisprudência constante, a Comissão e o Tribunal de Justiça estabeleceram o carácter ilícito de tais acordos.

(75) No que toca à coima da Tipp-Ex, a Comissão levou essencialmente em consideração os pontos seguintes:

a) As práticas objecto da decisão projectada violam gravemente as regras da concorrência do Tratado CEE, dado que entravam de modo considerável a integração do mercado comunitário;

b) A infracção verificada, consistente numa política activa de compartimentação dos mercados, durou pelo menos de 1979 até 1982;

c) A Tipp-Ex é uma média empresa que se implantou nos mercados europeus graças a muitos esforços e a despesas financeiras consideráveis;

d) A Tipp-Ex esforçou-se desde 1982 por que as suas relações com os distribuidores exclusivos assentassem numa base jurídica inatacável, tendo encarregado um consultor jurídico de elaborar um acordo de distribuidor exclusivo, que foi concluído em finais de 1983;

Em compensação, a Tipp-Ex não levou, porém, em consideração as alterações propostas várias vezes, pela Beiersdorf, ao projecto de contrato, relativamente às restrições adicionais do terceiro trecho do primeiro parágrafo do artigo 14º e do primeiro parágrafo do artigo 20º em relação aos Estados-membros da Comunidade;

e) A Tipp-Ex já se declarara, durante as diligências de instrução da Comissão, disposta a terminar as práticas manifestamente incompatíveis com as regras da concorrência do Tratado CEE, bem como a mudar, se for cado disso, as disposições contestadas dos seus contratos de distribuidor aprovado.

(76) Deve igualmente ser aplicada uma coima à Beiersdorf. Participou activamente, durante o segundo semestre de 1982, nas medidas de compartimentação do mercado levadas a cabo pela Tipp-Ex. As pessoas responsáveis estavam manifestamente conscientes de que as medidas tomadas não eram compatíveis com o artigo 85º e, em todo o caso, visavam igualmente impedir as importações e as exportações paralelas pela ISA France. O facto de a Beiersdorf estar altamente interessada em aumentar progressivamente os preços de venda à ISA France (ver nºs 29, 30 supra), o que implicaria indirectamente que a ISA France, em última instância, teria uma margem de manobra reduzida para as exportações paralelas, não se afigura contraditório. À luz dos próprios documentos da firma, pode, nomeadamente, deduzir-se que a Beiersdorf tomou estas medidas a pedido da Tipp-Ex, e de acordo com esta, e que esta medidas visavam igualmente, de modo imediato, impedir que a ISA France pudesse proceder a exportações paralelas.

(77) Estes factos em nada são afectados por a Beiersdorf ter proposto, durante as negociações relativas ao contrato de distribuidor aprovado, alinhá-lo pelas normas do Regulamento nº 67/67/CEE. Em primeiro lugar, o contrato de distribuidor aprovado só foi concluído em Dezembro de 1983 e, em segundo lugar, as partes não actuavam referindo-se ao contrato de distribuição em vias de conclusão, mas no âmbito de uma concertação concreta entre o proprietário da firma Tipp-Ex e a direcção da secção dos produtos tesa da Beiersdorf.

(78) Por outro lado, a Comissão não ignora que a responsabilidade da Beiersdorf na aplicação das restrições de concorrência é consideravelmente atenuada pelo facto de, na prática, esta empresa se haver inclinado às pressões exercidas pela Tipp-Ex.

Devido a este papel de segundo plano, a Comissão considera que a coima que convém aplicar a esta empresa deve ser sensivelmente inferior à aplicada à Tipp-Ex.

(79) A Comissão não projecta aplicar coimas aos outros distribuidores exclusivos. Trata-se de pequenas empresas, que apenas se juntaram à política seguida pela Tipp-Ex parcialmente e reticentemente, sob grandes pressões. Face à pressão exercida pela

Tipp-Ex para combater o comércio paralelo, estas empresas tinham razões para temer concretamente que a Tipp-Ex lhes tirasse o direito de distribuição exclusiva, em caso de recusa, como já sucedera com a (...) Além disso não se observou que, para além do assentimento geral à política seguida pela Tipp-Ex, estes distribuidores exclusivos tenham concertado concretamente com a Tipp-Ex não fornecer as duas denunciantes,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1º

Os acordos e práticas concertadas pelos quais, por um lado, a Tipp-Ex, e os distribuidores exclusivos Beiersdorf, Burotex, (...), Esveha-Rijam e Tipp-Ex (Leslie McLean), por outro, se comprometeram a não vender a clientes que revendam os produtos contratuais noutros Estados-membros, constituem infracções ao disposto no nº 1 do artigo 85º do Tratado CEE.

Artigo 2º

As empresas em causa devem pôr termo imediatamente às infrações descritas no artigo 1º, se ainda o não fizeram, e devem abster-se de tomar medidas com o mesmo objectivo, ou com o mesmo efeito.

Artigo 3º

É recusada ao contrato tipo de distribuidor aprovado notificado em 7 de Março de 1985, a isenção nos termos no º 3 do artigo 85º do Tratado CEE.

Artigo 4º

São aplicadas as seguintes coimas (multas) às empresas a seguir designadas:

— à Tipp-Ex Vertrieb GmbH & Co KG, uma multa de 400 000 ECUs,

— à Beiersdorf AG uma multa de 10 000 ECUs.

As coimas devem ser pagas no prazo de três meses a contar da notificação desta decisão, às contas da Comissão das Comunidades Europeias:

a) Conta — nº 262.00.64910 Sal. Oppenhein & Cie, Untersachsenhausen 4 5000 Colónia; Comissão das Comunidades Europeias Bruxelas — ECU (para os pagamentos em ECU);

b) Conta — nº 260.00.64910 Sal. Oppenheim & Cie, Untersachsenhausen 4 5000 Colónia; (para os pagamentos em DM).

Se o prazo para o pagamento da coima terminar sem que ela tenha sido paga, vencer-se-ão juros, sem que para tal seja necessária notificação. A taxa de juro corresponde à taxa aplicada pelo Fundo Monetário Europeu nas suas operações em ECUs, no primeiro dia útil do mês em que a decisão foi adoptada majorada de três pontos e meio; eleva-se portanto a 10 %.

Se o pagamento for efectuado na moeda nacional do país das duas empresas referidas aplica-se a taxa em curso no dia anterior ao pagamento.

Artigo 5º

A presente decisão tem por destinatárias as seguintes empresas:

1. Tipp-Ex Vertrieb GmbH & Co KG
   Eschborner Landstraße 135
   D-6000 Francoforte/M. 94;
2. Beiersdorf AG
   Unnastraße 48
   D-2000 Hamburgo 20;
3. Burotex S. A.
   Tollaan/Av. du Péage 65
   B-1940 St. Stevens-Woluwe;
4. Esveha-Rijam B. V.
   NL-2400 AE Alphen a/d Rijn;
5. Tipp-Ex (Leslie McLean) Limited
   5, Crawley Hell
   GB-Camberley — Surrey SU 15 2DD.

A presente decisão constitui, nos termos do artigo 192º do Tratado CEE, título executivo.

Feito em Bruxelas, em 10 de Julho de 1987.

Pela Comissão

Peter SUTHERLAND

Membro da Comissão