II

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

# COMISSÃO

## DECISÃO DA COMISSÃO

**de 5 de Dezembro de 1988**

**relativa a um processo de aplicação do artigo 86º do Tratado CEE**

**(IV/31.900, BPB Industries PLC)**

**(Apenas faz fé o texto em língua inglesa)**

(89/22/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 de Portugal, e, nomeadamente, os seus artigos 3º e 15º,

Tendo em conta a denúncia apresentada à Comissão, em 17 de Junho de 1986, pela Iberian Trading UK Ltd, em que se alegava que a BPB Industries PLC tinha violado o artigo 86º,

Tendo em conta a decisão da Comissão de 3 de Dezembro de 1987 de dar início a um processo no presente caso,

Tendo sido dada à empresa em causa a oportunidade de responder às acusações contra ela apresentadas, nos termos do nº 1 do artigo 19º do Regulamento nº 17 e do 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 (2),

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

Considerando :

### I. OS FACTOS

(1) A presente decisão diz respeito a práticas exercidas pela BPB Industries PLC e pela sua filial British Gypsum Limite no Reino Unido e na Irlanda que constituem abusos de posição no domínio do fornecimento de placas de estuque.

### A. As empresas

(2) A BPB Industries PLC (juntamente com as suas filiais, « BPB ») é a sociedade de controlo britânica de um grupo mais vasto com interesses a nível mundial, nomeadamente, no domínio dos produtos de gesso, outros materiais de construção, papel e painéis. No ano a terminar em Março de 1987, a BPB tinha um volume de negócios líquido consolidado de 750 milhões de libras esterlinas (1,116 milhões de ecus).

(3) Na Grã-Bretanha, a BPB opera nos sectores do estuque e das placas de estuque para construção, essencialmente através de uma filial que detém a 100 %, a British Gypsum Ltd (« BG »). Para além das placas de estuque e do estuque para construção, os produtos de gesso produzidos pela BG incluem estuques industriais e gesso moído que é utilizado em grandes quantidades na produção de cimento, bem como em diversas outras indústrias.

(4) Na Irlanda, os produtos de gesso, em especial, os estuques e as placas de estuque para construção, são produzidos pela filial irlandesa da BPB, a Gypsum Industries PLC (« GIL »), que abastece o mercado na Irlanda e, através da BG, na Irlanda do Norte. O volume de negócios da BPB no Reino Unido no sector dos materiais de construção ascendeu a 350 milhões de libras esterlinas (521 milhões de ecus) em 1987, dando origem a um lucro de exploração de 63 milhões de libras esterlinas (94 milhões de ecus).

(1) JO nº 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.
(2) JO nº 127 de 20. 8. 1963, p. 2268/63.

(5) À excepção dos Estados Unidos da América, a BPB é a maior produtora mundial de placas de estuque, controlando cerca de metade da capacidade de produção de placas de estuque na Comunidade. Na Grã-Bretanha, a BG produz placas de estuque em oito fábricas situadas nos Midlands, no Sudeste e no Norte de Inglaterra. As vendas de placas de estuque e acessórios efectuadas pela BPB no ano de 1985/1986 ascenderam a [...] (1) de libras esterlinas ([...] de ecus) na Grã-Bretanha, a [...] de libras irlandesas ([...] de ecus) na Irlanda do Norte e a [...] de libras irlandesas ([...] de ecus) na Irlanda. A BPB abastece normalmente o mercado britânico de placas de estuque através de fábricas na Grã-Bretanha, enquanto que as fábricas na Irlanda fornecem o mercado na Irlanda e na Irlanda do Norte.

(6) A BPB tem participações em outras sociedades produtores de placas de estuque em outros locais na Comunidade. A sua filial francesa, a Placoplatre SA, é a maior produtora e líder de mercado em França, detendo uma parte de mercado de aproximadamente 50 %. A Gyproc Benelux SA, na qual a BPB detém 45 % do capital, é a principal fornecedora na Bélgica e nos Países Baixos, operando igualmente através de filiais na República Federal da Alemanha.

(7) A BPB tem igualmente participações importantes em grandes sociedades produtoras de placas de estuque na Escandinávia e no Canadá. Em 1987, adquiriu o sector das placas de estuque da Rigips, o segundo maior produtor na Alemanha, e, recentemente, investiu em sociedades produtoras de gesso e de estuque em Espanha e em Itália.

## B. Os produtos

(8) A placa de estuque consiste num núcleo de estuque de gesso entre duas folhas de papel cartonado. É cortada em vários tamanhos e fornecida basicamente em duas espessuras principais. A resistência da placa de estuque ao fogo pode ser melhorada, incluindo-se certos aditivos ao núcleo de estuque no estádio de fabrico. Estas placas são comercializadas pela BG sob a designação de placas « Fireline ».

(9) As placas de estuque podem ser submetidas a uma transformação secundária, através de laminação com outros materiais destinados a conferir-lhes propriedades melhoradas de isolamento térmico ou acústico, ou a fornecer uma barreira de vapor. Podem ser igualmente revestidas de uma película de plástico, de modo a constituir uma superfície com um acabamento pré-decorado. As placas de estuque podem ser igualmente apresentadas sob forma de divisórias prefabricadas, consistindo em duas ou mais placas de estuque coladas de cada um dos lados de um núcleo celular. Dos 130 milhões de m² de placas de estuque vendidas no Reino Unido pela BG em 1985, aproximadamente 90 % eram constituídos por placas de estuque simples que não foram submetidas a uma transformação secundária nem continham aditivos especiais.

(10) As áreas mais importantes de utilização das placas de estuque são a construção de tectos, o revestimento de paredes interiores e exteriores na habitação e na construção ou revestimento de paredes interiores em edifícios comerciais, administrativos e públicos, em especial escritórios. As principais vantagens das placas de estuque em relação a outros materiais em folha para a indústria da construção consistem no atractivo que apresentam para o consumidor como uma superfície decorativa, a sua estabilidade, firmeza, resistência ao fogo e baixo custo.

a) *A distribuição de placas de estuque*

(11) As placas de estuque utilizadas no Reino Unido e na Irlanda são quase todas fornecidas através de revendedores de materiais de construção. Somente desde 1976 é que a BG fornece utilizadores importantes no Reino Unido, nas mesmas condições que os revendedores, nos termos de um compromisso oferecido ao « Office of Fair Trading ». Um utilizador importante pode ser definido como aquele que adquiriu, no mínimo, 80 000 m² de placas de estuque nos doze meses que antecederam a encomenda. Só menos de 10 % das vendas de placas de estuque da BG são efectuadas directamente aos utilizadores.

(12) Os revendedores de materiais de construção desempenham o papel tradicional de armazenagem e distribuição dos produtos. Com efeito, tal como a BPB acentuou, só através de revendedores armazenistas é que pode ser assegurada uma cadeia de distribuição eficaz a um grande número de construtores. No entanto, os revendedores têm também a importante função de assunção do risco de crédito dos construtores. Ao longo do período relevante, registou-se uma tendência crescente para a concentração no sector dos revendedores de materiais de construção, tendo os grandes revendedores detentores de muitas sucursais com cobertura nacional ou regional adquirido vantagem sobre revendedores de segundo plano, normalmente empresas de carácter familiar com apenas algumas sucursais. Em muitos casos, estes revendedores de segundo plano foram controlados por grupos de grandes dimensões com várias sucursais.

b) *O mercado das placas de estuque*

(13) O mercado em relação ao qual a BPB abusou da sua posição dominante é o do fornecimento de placas de estuque e a concorrência afectada por estes abusos é a dos fornecedores de placas de estuque concorrentes.

(14) A BG considera que as placas simples e as placas especiais deviam ser consideradas como constituindo um mercado único. Existe um elevado grau de permutabilidade entre as placas simples, utilizadas conjuntamente com outros materiais que

(1) No texto da presente decisão, destinado a publicação, foi omitida alguma informação de acordo com as disposições do artigo 21º do Regulamento nº 17 relativo à não divulgação dos segredos de negócios.

oferecem isolamento térmico ou acústico ou uma barreira de vapor, e as placas de estuque especiais, que incorporam já estes materiais. As placas resistentes ao fogo, produzidas adicionando ao gesso vários outros materiais no primeiro estádio de fabrico, podem ser em muitos casos substituídas por especificações que utilizam as placas simples em muitas aplicações do estuque.

(15) Durante o processo, a BG alegou que a estucagem tradicional em húmido constitui uma alternativa às placas de estuque no revestimento de superfícies de alvenaria. A BG apresentou elementos de prova no sentido de o custo directo de aplicação da estucagem tradicional ser inferior ao do revestimento a seco. Uma grande vantagem do revestimento a seco reside no facto de poder ser aplicado com maior rapidez e de se evitar o tempo de secagem, necessário no caso da estucagem tradicional em húmido, de modo a que os edifícios possam ser terminados, inteiramente decorados e ocupados mais rapidamente. Estas vantagens podem assumir especial importância em projectos que envolvam grandes construções idênticas ou várias unidades e em construções prefabricadas ou « standardizadas ».

(16) A BG alegou que, na Grã-Bretanha, 60 % das paredes de alvenaria em edifícios são revestidas a seco com placas de estuque, sendo 40 % estucadas tradicionalmente. Esta última percentagem inclui alguns casos de estucagem tradicional em que o revestimento a seco seria técnica ou economicamente inadequado, como, por exemplo, em algumas situações de polimento ou em certos edifícios industriais em que grandes quantidades de estuque podem ser simplesmente projectadas nas paredes.

A própria BG considerou que, com os métodos de construção actuais, a estucagem tradicional se encontra fortemente consolidada, não sendo susceptível de ser facilmente substituída pelo revestimento a seco. A BG procura conquistar uma penetração máxima no sector de revestimento de estuque a húmido, oferecendo estuques especialmente destinados para utilizações em superfícies de vários tipos. A BG é a única produtora de estuques para construção no Reino Unido e na República da Irlanda, fornecendo mais de metade do mercado da estucagem tradicional. Qualquer evolução na tendência que se tem vindo a verificar no sentido de uma mais vasta utilização do revestimento a seco em substituição da estucagem tradicional seria, em grande parte, feita à custa das vendas de estuque da BG.

(17) A BG estimou igualmente que as placas de estuque correspondem a aproximadamente 56 % do mercado das divisórias internas. Este valor toma em consideração diversos outros tipos de materiais que não o gesso que, em termos de custos e de características, não seriam considerados como uma alternativa na grande maioria das aplicações das placas de estuque. Inclui igualmente a habitação, privada e os edifícios comerciais ou industriais, sendo a utilização de placas de estuque nestes últimos inferior, enquanto que, para divisórias internas em habitações, o grau de utilização das placas de estuque é superior. Um perito consultado pelo denunciante estimou que, relativamente à construção de novas habitações, 80 % das paredes interiores são revestidas com placas de estuque. Os dados da BPB acima referidos não são claramente discordantes desta estimativa.

No sector da habitação, os elementos de prova apresentados pela BPB indicam que mais de 90 % de todos os tectos são revestidos com placas de estuque, enquanto que em edifícios comerciais e industriais a utilização de placas de estuque em tectos é inferior. Estes incluem sistemas de tectos suspensos, em que a utilização de placas de estuque é relativamente limitada.

(18) Na apreciação da concorrência a que as placas de estuque estão sujeitas por parte da estucagem tradicional em húmido, é igualmente importante a estrutura dos fornecimentos. Em contraste com a posição da BG a nível do fornecimento de placas de estuque fabricadas, a estucagem tradicional caracteriza-se por um elevado número de pequenos fornecedores de estuque independentes. Além disso, um aumento importante na proporção de paredes de alvenaria estucadas tradicionalmente exigiria vários anos (30 meses a três anos, segundo a BG, cinco anos segundo a Iberian Trading UK Ltd para formação de mais estucadores especializados neste método.

(19) Os documentos da BG indicam que a existência de alternativas, como a estucagem em húmido, não é considerada pela BG como um factor limitativo da sua liberdade em relação aos seus preços de placas de estuque. Pelo contrário, se a BG considerasse os fornecimentos alternativos de placas de estuque a preços competitivos como um factor limitativo, uma vez eliminado esse preço concorrencial de outros fornecedores de placas de estuque, ser-lhe-ia possível aumentar o nível dos seus preços de modo a recuperar os rendimentos perdidos com as diminuições de preços iniciais em resposta à concorrência no domínio das placas de estuque ou cobrir os custos de reduções feitas a clientes devido a essa concorrência de preços.

(20) Durante o processo, a BPB reconheceu deter uma posição dominante no fornecimento de placas de estuque na Grã-Bretanha e na Irlanda.

### C. Os mercados geográficos

(21) A BPB produz placas de estuque em França e na Irlanda. Não fornece normalmente o mercado na Grã-Bretanha a partir dessas fábricas, do mesmo modo que estes mercados não são fornecidos a partir da Grã-Bretanha. A BG estimou, em 1986, que o custo do transporte de placas de estuque de Saragoça para Shoreham, entrega sobre camião, ascendia a [...] libras esterlinas por 100 m² de placas de estuque simples de 12,5 mm, ou [...] % do preço à saída da fábrica da BG para este produto na altura.

A política da BG não é normalmente a de fornecer clientes na Irlanda do Norte a partir de fábricas na Grã-Bretanha, já que estes fornecimentos não seriam concorrenciais a nível de preços, com as placas de estuque fornecidas a partir da Irlanda. No entanto, a BG permite que clientes da Irlanda do Norte venham buscar placas de estuque a fábricas na Grã-Bretanha quando esses clientes insistem em fazê-lo por razões não económicas.

(22) Embora a Lafarge UK Ltd (Lafarge) e a Iberian Trading UK Ltd (Iberian) tenham fornecido placas de estuque importadas na Grã-Bretanha as suas quantidades foram relativamente pequenas e traduziram-se unicamente no estabelecimento de uma base operacional no mercado. Se um fornecedor desejasse desenvolver as vendas de placas de estuque na Grã-Bretanha em maior escala, teria de aí estabelecer instalações de produção, tal como correram rumores que a Lafarge faria no final de 1985. Há alguns meses, a Redland Plasterboard, um consórcio dirigido por um poderoso grupo britânico de materiais de construção, anunciou que importaria placas de estuque de modo a estabelecer uma posição no mercado na pendência da conclusão de duas fábricas de placas de estuque que está a construir na Grã-Bretanha há mais de dois anos. Uma abordagem idêntica foi adoptada pela Knauf, a maior produtora alemã de placas de estuque, que também anunciou recentemente a sua intenção de construir uma fábrica de produção na Grã-Bretanha.

(23) Na Irlanda do Norte, a BG comercializa placas de estuque produzidas na fábrica da sua filial irlandesa, a GIL, comercializando esta, por si própria, placas de estuque da sua fábrica na Irlanda.

(24) A Grã-Bretanha e a ilha da Irlanda são as únicas zonas na CEE em que a BPB é simultaneamente a única produtora e tem uma posição de quase monopólio no fornecimento de placas de estuque.

## D. O mercado na Grã-Bretanha

### a) *A estrutura de preços da BG*

(25) Na sequência de um compromisso assumido face às autoridades de concorrência britânicas em 1976, a BG opera na Grã-Bretanha numa base, quer de preços « à saída da fábrica » quer de preços entrega, em relação às placas de estuque. Estes últimos devem traduzir o custo médio de transporte até ao local da entrega, com base numa repartição geográfica em sessenta e quatro distritos, baseada nos condados de Inglaterra e do País de Gales e nas regiões da Escócia. Os preços « à saída da fábrica » incluem, no entanto, um encargo de carregamento e são, na prática, preços « entrega livre sobre camião ».

(26) Os preços à saída da fábrica e de entrega, bem como outras condições, são definidos numa lista de preços fornecida aos clientes. Devido à distribuição geográfica das fábricas de produção da BG, os preços de entrega em várias partes na Grã-Bretanha variam consideravelmente. Com base num carregamento de vinte toneladas de placas simples num camião, os preços na maior parte das zonas não excedem mais do que 4 % do preço de entrega mais baixo, que se verifica em relação a Nottinghamshire. No entanto, o efeito dos custos de transporte nos preços de entrega é maior no Oeste do País de Gales (entre 5 e 6,5 %) e, em especial, no Norte da Escócia (entre 5,5 e 14,5 %), bem como em todo o Sudoeste da Inglaterra (de 5 % em Wiltshire a 14 % na Cornualha). No Sudoeste, os diferenciais em relação aos preços à saída da fábrica variam entre 7,5 % e 16,5 %. Os preços de entrega para cada zona dependem igualmente da dimensão da entrega específica. Para as placas de estuque simples, existiam cinco níveis de preços no período relevante, a seguir indicados :

| Tabela aproximada de preços | Dimensão da entrega | |
|---|---|---|
| | m² | Toneladas aproximadas |
| A | 2 400 | 20 |
| B | mais de 1 850 | mais de 15,5 |
| C | mais de 900 | mais de 7,5 |
| D | mais de 450 | mais de 3,8 |
| E | mais de 225 | mais de 1,9 |

*(NB :* m² do equivalente de placas de estuque de 9,5 mm, sendo as outras espessuras convertidas)

(27) No caso da Cornualha, onde o elemento transporte nos preços de entrega é o mais elevado em Inglaterra, a taxa mínima dos prémios a pagar pelas cargas B e C da tabela elevam-se a 0,6 % e 1,8 % acima dos preços A da tabela. Para as cargas D da tabela, o prémio é de 3,9 % e para as cargas E de 17 %, tendo em conta os descontos comerciais adicionais em relação às entregas D e E da tabela. As encomendas feitas por revendedores ou utilizadores podem ser entregues, quer para « armazenagem », ou seja, no armazém do cliente, quer « nas obras », ou seja no local de utilização, sendo o preço da zona determinado de acordo com o local da entrega. Aproximadamente 90 % das encomendas da BG são efectuadas no âmbito dos pontos A, B ou C da tabela. A maioria das entregas D e E é entregue « nas obras », em que o preço mais elevado é compensado pela economia realizada pelo revendedor, ao não ter primeiro de armazenar a mercadoria, distribuindo-a, depois, ele próprio, já que a entrega é efectuada directamente pela BG aos clientes do revendedor.

(28) Para poderem beneficiar de preços à saída da fábrica, os compradores têm que dispor de veículos adequados para irem buscar carregamentos de vinte toneladas. A escolha do cliente entre mandar

entregar as placas de estuque e ir ele próprio buscá-las baseia-se em determinações individuais de custos e benefícios, tendo em consideração a dimensão mínima dos carregamentos que se podem ir buscar, a eventualidade de obtenção de carregamentos para os veículos na viagem de regresso e o encargo administrativo da organização do transporte e de encontrar carregamentos deste tipo.

Na prática, só uma muito pequena percentagem das encomendas são feitas nesta base, apesar de, em certas zonas, por exemplo em Devon, ser esta a modalidade mais corrente.

(29) De modo a obter fornecimentos da BPB e beneficiar de descontos comerciais, os revendedores devem preencher determinados requisitos em relação por exemplo, a instalações de armazenagem a seco, acesso a veículos para entregas, experiência de manutenção e venda de placas de estuque, referências no domínio do crédito e perspectivas consideráveis de actividades no domínio das placas de estuque. Os pequenos revendedores que não compram directamente à BPB, mas a outros revendedores, beneficiam geralmente de uma parte do desconto comercial recebido por estes últimos.

b) *Importações*

(30) Antes de 1982, não se registaram importações regulares de placas de estuque na Grã-Bretanha. Nesse ano, a Lafarge integrada no grupo francês de cimentos e estuque, o Lafarge Coppée, começou a importar placas de estuque produzidas em França.

(31) A Lafarge concentrou em grande medida as suas actividades, no Sul da Inglaterra, importando através de Grays, no Essex. A gama de placas simples e especiais fornecidas pela Lafarge tem sido substancialmente menos extensa do que a da BG. Na base adoptada pela BG para comparação das gamas de produtos, a Lafarge ofereceu trinta e cinco artigos contra trezentos e trinta e um da BG.

(32) A Lafarge aumentou gradualmente as suas importações de 590 000 m² em 1983 e de 1,9 milhão de m² em 1984 para um nível máximo no início de 1985. O valor final para 1985 foi de 3,3 milhões de m² e, para os primeiros seis meses de 1986, de 1,5 milhão de m².

(33) A Lafarge praticava uma estrutura de preços praticamente indêntica à da BG, embora, inicialmente, o nível dos seus preços fosse ligeiramente inferior. Desde o início de 1985 que relatórios da BG indicavam persistentemente que a Lafarge não procurava obter novas actividades, sugerindo-se que havia atingido o seu nível-objectivo de vendas no Reino Unido e que se estava a concentrar num número limitado de clientes. Com efeitos a partir de 29 de Abril de 1985, a Lafarge procedeu a um aumento de preços, elevando os seus preços de zona acima dos da BG em muitas regiões e alinhando os seus preços à saída da fábrica pelos da BG. Posteriormente, relatórios indicaram que a Lafarge não estava a aplicar o aumento ao pequeno número de clientes principais nos quais se estava a concentrar, mas que um determinado número dos outros revendedores a que o aumento estava a ser aplicado estava a comprar mais placas de estuque à BG ou a mudar inteiramente para esta.

(34) Não obstante, a BG continuou a considerar a Lafarge como uma concorrente no mercado britânico das placas de estuque. Uma das opções discutidas pela BG, em Abril de 1986, em resposta à concorrência das importações, foi « exercer pressão sobre a Lafarge no sentido de concretizar plenamente o seu último aumento de preços », que não aplicava ainda a clientes principais.

Existiam indicações de que, concentrando os seus esforços em especial num número limitado de clientes, a Lafarge era susceptível de prestar a estes clientes um serviço de entrega, geralmente considerado mais flexível e fiável do que o da BG.

Em várias ocasiões foi comunicado que a Lafarge era incapaz de assegurar entregas normais a muitos dos seus clientes devido a dificuldades de abastecimento atinentes à sua dependência de uma única fábrica em França e a problemas de remessa e transporte.

(35) Em Maio de 1984, a Iberian começou a importar placas de estuque fabricadas pela Española de Placas de Yeso (« Epysa ») no Norte de Espanha, através do porto de Shoreham na costa sul de Inglaterra. A maior parte das actividades da Iberian centrou-se inicialmente no Norte e nos Midlands, mas, por volta de Março de 1985, o centro de actividades foi largamente transferido para o Sul da Inglaterra. Em Janeiro de 1986, a Iberian começou igualmente a importar através de Exmouth, no Sudoeste de Inglaterra.

(36) As importações efectuadas pela Iberian na Grã-Bretanha corresponderam a 600 000 m² em 1984, a 1,8 milhão de m² em 1985 e a 860 000 m² de Janeiro a Junho de 1986.

(37) A Iberian adoptou uma política de preços, baseada em preços à saída do armazém, similares em Shoreham e Exmouth. Os seus preços eram inferiores aos da BG, variando essa diferença geralmente entre 5 % e 7 %, embora se tivessem registado diferenças maiores e menores. Nas mesmas zonas e, em especial, no Sudoeste, em que operava a partir de Exmouth, os clientes da Iberian tinham uma vantagem substancial a nível dos custos sobre a BG, para a qual o preço de entrega a partir de East Leake na Cornualha era 16,5 % superior ao preço à saída da fábrica da BG. Em termos reais, a diferença de preço não era tão grande quanto isso, dado que muitos clientes poupavam no preço de entrega da BG indo buscar eles próprios a mercadoria à fábrica da BG a um custo total consideravelmente inferior ao preço de entrega.

(38) A gama de produtos fornecidos pela Iberian limitava-se a uma gama restrita de tamanhos de placas de estuque simples. A BG calculou que, em relação aos trezentos e trinta e um tamanhos e especificações diferentes oferecidos pela BG, a Iberian forneceu apenas onze.

(39) Como a BG indicou, a Iberian confrontou-se com dificuldades de abastecimento em diversas ocasiões, na sequência de uma paragem na fábrica de produção da Epysa, a uma greve portuária e a outros problemas de remessa e de transporte. Uma desvantagem para os revendedores de compararem à Iberian consistia, com efeito, no risco da falta de continuidade de fornecimento, com o resultado de que os revendedores que negociavam com placas espanholas tinham de manter existências médias mais elevadas do que se comprassem estes produtos à BG, e admitir a eventualidade de não poderem fornecer aos seus clientes entregas normais de placas espanholas no caso de distorções graves do abastecimento. Nestes casos, o revendedor podia, quer dirigir-se a outro fornecedor quer avisar os clientes de que os fornecimentos seriam interrompidos. No entanto, a Iberian procurou assegurar fornecimentos regulares aos seus clientes mais importantes.

(40) No início de 1985, a BG tomou conhecimento de que o fornecedor da Iberian, a Epysa, tinha aumentado os seus preços de exportação. A Iberian efectuou um aumento no sentido de reflectir este facto, embora alguns dos seus clientes beneficiassem aparentemente, de início, de um aumento menor.

c) *A posição de mercado da BG*

(41) Em 1985 e 1986, a BG forneceu aproximadamente 96 % das placas de estuque utilizadas no Reino Unido e uma proporção idêntica das placas fornecidas na Grã-Bretanha, sendo o restante partilhado entre a Lafarge e a Iberian.

(42) Durante o processo, a BG salientou muitos factores que condicionavam a preferência dos clientes pela BG como fornecedora de placas de estuque em relação aos seus concorrentes, realçando o « serviço total » que oferece. Com efeito, oferece uma gama exaustiva de placas de estuque simples e especiais, acessórios e sistemas que cobrem virtualmente qualquer aplicação das placas de estuque. Todos estes produtos são fabricados pela própria BG com a pequena excepção de alguns acessórios que são adquiridos. As placas de estuque da BG são fornecidas numa grande variedade de especificações, tamanhos e espessuras, sendo a gama de produtos muito mais vasta do que a que poderia em condições económicas ser fornecida por um importador. A BPB afirma que a única via económica para fornecer o mercado, quer dos utilizadores quer dos revendedores, é apresentar uma gama completa de produtos acessíveis rapidamente como parte de um serviço total. A BG apresentou dados que indicam que [...] % das suas entregas são carregamentos mistos, compreendendo mais de um tipo de placas de estuque, e que [...] % das entregas incluem, pelo menos, [...] tipos.

(43) Face à escala de operações da BG no fornecimento de produtos de gesso, esta empresa mantém uma forte rede de representantes que prestam apoio técnico e serviços pós-venda aos clientes. Esta assistência baseia-se na inegável capacidade técnica da BPB como pioneira no sector das placas de estuque e como uma das maiores produtoras mundiais, bem como nas suas instalações de investigação e desenvolvimento e laboratórios de ensaio. A rede da BG mantém igualmente contactos directos com os construtores, através de visitas a obras em construção, prestando apoio técnico e promovendo os produtos da BG. Os representantes da BG recolhem informações relativamente a projectos de construção e contactam os arquitectos envolvidos, de modo a « criar especificações », encorajando-os a especificar os produtos da BG. Muitos dos representantes da BG têm exclusivamente como funções manter estes contactos com arquitectos. A BG referiu igualmente o apoio que dispensa a revendedores através de formação de pessoal, participação em actividades de promoção, como recepções, exposições e seminários destinados aos clientes dos revendedores e contribuições « ad hoc » para acções conjuntas de publicidade dos revendedores e da BG. Estas várias formas de apoio directo e indirecto a revendedores nas vendas de produtos BG constituem uma parte importante do serviço total oferecido pela BG e uma vantagem significativa para os revendedores que negoceiam com placas de estuque da BG em relação aos seus concorrentes.

(44) A força de posição da BG no mercado é evidenciada pela sua operação integrada de produção do seu próprio gesso, estuque e placas de estuque. Actualmente a BG controla virtualmente toda a produção de gesso e de depósitos de gesso em exploração na Grã-Bretanha. A BPB produz igualmente a totalidade do papel de revestimento utilizado pela BG. O controlo dos abastecimentos é importante, uma vez que o papel de revestimento representa mais de metade do custo de produção das placas de estuque simples, a comparar com menos de um quarto do custo de produção atribuível ao estuque. Quase todas as placas de estuque da BG são produzidas em fábricas plenamente integradas com instalações de produção de estuque e com pedreiras ou minas de gesso. As mais importantes instalações de produção recentemente entradas em funcionamento, bem como aquelas relativamente às quais os planos foram tornados públicos, são estabelecidas deste modo que, segundo a BG, permite oferecer poupanças de custos significativos.

(45) Qualquer novo concorrente no mercado que deseje produzir placas de estuque na Grã-Bretanha sofre de uma desvantagem temporal e terá de suportar grandes gastos de capital indispensáveis para estabelecer as instalações integradas necessárias para moer o gesso, produzir o estuque e fabricar as placas de estuque. A capacidade de produção mínima, para uma fábrica de placas de estuque, eficiente, é de cerca de vinte milhões de m² por ano. Um candidato no mercado teria igualmente a desvantagem de ter de importar gesso ou desenvolver novas minas ou pedreiras com grandes custos. A BG determinou que, para ser rentável, um depósito de gesso deve ser suficiente para assegurar a produção durante vinte anos. Um novo produtor terá igualmente que considerar os efeitos de mercado de um excesso de capacidade que poderia resultar, tendo em conta a força financeira da BPB e a sua política de manutenção de capacidade suficiente para fazer face à procura de placas de estuque na Grã-Bretanha em qualquer altura, incluindo períodos em que a procura atinge valores máximos, a que acresce ainda uma margem para imprevistos.

(46) Devido ao grande número de fábricas de produção da BG em cada estádio de produção e à sua política em relação às capacidades, esta empresa pode oferecer continuidade a nível dos fornecimentos, mesmo no caso de uma avaria importante. A BG afirmou que 85 % dos seus produtos estavam disponíveis três dias depois de terem sido encomendados e que pratica uma política de que o período de entrega para placas de estuque de grande volume nunca deve exceder quatro dias.

(47) Fornecimentos regulares e fiáveis apresentam uma importância fundamental para os revendedores, face ao encargo financeiro representado pela manutenção de existências e aos custos da armazenagem a seco. Os revendedores de materiais de construção estão plenamente conscientes do custo das existências no comércio, o que constitui um encargo financeiro importante a nível das suas actividades. Isto acontece em especial em relação às placas de estuque, nas quais as margens dos revendedores são pequenas, e, em especial, no âmbito dos grupos de revendedores de maiores dimensões que tendem a efectuar severos controlos financeiros internos em relação aos níveis das existências e à respectiva rotação. Muitas sucursais dos revendedores não dispõem de espaço para armazenagem a seco que lhes permita aumentar imediatamente as suas existências de placas de estuque. Aqueles que poderiam aumentar as suas existências de placas de estuque à custa de outros produtos não parecem dispostos a renunciar facilmente às vantagens decorrentes da armazenagem de outros produtos.

(48) Estes revendedores que negociavam com placas de estuque da Lafarge e da Iberian não se encontram geralmente em posição de deixarem de negociar com a BG. Em primeiro lugar, muitos produtos de placas de estuque oferecidos pela BG não são fornecidos pela Lafarge nem, ainda menos, pela Iberian. Em segundo lugar, os produtos da BG, incluindo as placas de estuque simples, são muitas vezes nominalmente requeridos nas especificações dos arquitectos, como resultado da posição de longa data da BG no mercado e das actividades dos representantes da BG de incentivo aos arquitectos para especificarem produtos da BG. Dado que os revendedores são de qualquer modo obrigados a negociar com a BG, existem fortes incentivos no sentido da obtenção de todas as placas de estuque de que necessitam a partir desta fonte. Independentemente das vantagens de carácter administrativo, um revendedor, ou uma sucursal individual no caso de grupos com várias sucursais, tem vantagem em combinar as suas encomendas para armazenagem de placas de estuque especiais com certas quantidades de placas de estuque simples no sentido de obter os preços de entrega ou custos de transporte unitários mais baixos possíveis e no sentido de evitar níveis de existências desnecessariamente elevados, através da encomenda à BG dos maiores carregamentos possíveis.

d) *O impacte das importações no mercado*

(49) O resultado da concorrência, e em especial da concorrência de preços, das importações foi alterar as condições estáveis de mercado anteriormente existentes. Uma vez que alguns revendedores começaram a vender placas de estuque importadas e a competir a nível dos preços com outros revendedores que compravam à BG, os últimos foram pressionados no sentido de procederem do mesmo modo. Os documentos da BG apresentam claramente os efeitos em cadeia da prática de preços competitivos da Lafarge e da Iberian, de que resultou os revendedores terem começado a negociar com os produtos da Iberian em resposta à concorrência das placas da Lafarge, e vice-versa. A concorrência a nível de preços das importações exerceu igualmente pressão sobre a BG, em especial por parte de cadeias de revendedores de maiores dimensões no sentido de reduzir os seus preços através de descontos de quantidade. Os principais revendedores com várias sucursais eram clientes de importância especial para a Iberian, devido à sua facilidade de introduzirem placas de estuque espanholas numa área bastante vasta do mercado e em quantidades substanciais.

(50) Embora a BG tenha colocado a tónica na concorrência a nível dos preços dos importadores e, em especial, nos preços da Iberian, os seus documentos internos revelam que, na realidade, as placas de estuque da Iberian e da Lafarge competiam igualmente em termos de qualidade. Aparentemente, a Lafarge era igualmente susceptível de ultrapassar o serviço da BG no que diz respeito a um número limitado dos seus clientes mais importantes, em especial no que respeita à flexibilidade e fiabilidade das entregas.

(51) Durante o período compreendido entre Junho de 1984 e meados de Agosto de 1986, a BG recebeu relatórios insistindo no facto de os revendedores e utilizadores considerarem que as placas de estuque

da Lafarge e da Iberian eram de melhor e mais consistente qualidade do que as placas de estuque da BG. As repercussões deste facto na estratégia da BG são ilustradas, em especial, pelos seguintes documentos :

(52) O relatório anual do director-geral de vendas de Dezembro de 1984 refere que durante o ano certos clientes se dirigiram, por vezes, a importadores, por razões de qualidade.

(53) Em Fevereiro de 1986, o director-geral de vendas da BG declarava : « Apesar de a nossa luta com os importadores (predominantemente no Sul) se desenvolver principalmente em torno dos preços, há um número crescente de clientes que manifestam uma preferência pelas placas importadas por razões de qualidade. As oportunidades comerciais perdidas nestas circunstâncias são muito mais difíceis de recuperar do que quando se trata de uma questão de preço ».

(54) Num relatório de Março de 1986 do director regional de vendas para o Sul da BG, declara-se : « Quando confrontados pela primeira vez com a concorrência das placas de estuque importadas, a nossa política foi a de ultrapassar os nossos concorrentes em termos de qualidade e serviço, mas, infelizmente, não fomos capazes de o fazer. Actualmente, recebemos demasiados relatórios que indicam que a preferência é dada às placas importadas unicamente em função da sua qualidade superior. Mesmo que nos seja possível introduzir melhorias notáveis em termos de qualidade, reconquistar clientes que perdemos por este motivo é muito mais difícil do que se se tratasse meramente de alinhamento com os preços mais baixos praticados por concorrentes ».

(55) A partir de Junho e Julho de 1984, o director-geral de vendas da BG começou a comunicar fornecimentos de placas de estuque espanholas aos revendedores de materiais de construção, [...] e [...]. Em Agosto de 1984, foi comunicado que a [...] havia adquirido placas de estuque espanholas para cinco sucursais, mas unicamente em quantidades limitadas para testar o mercado, e que estava a vender aos preços da BG. Tal facto foi confirmado num encontro da BG com a [...] realizado para discutir o seu « envolvimento com as placas de estuque espanholas ... em 31 de Agosto de 1984 ». A [...] comunicou à BG que continuaria a comprar a maioria das suas placas de estuque à BG e que não estava interessada em comprar produtos importados. A sua atitude consistiu numa medida defensiva, na eventualidade de virem a ser confrontados com a concorrência de preços de outras empresas com placas importadas. A BG observou nesta altura que « dois grandes grupos de revendedores — [...] — haviam declarado que não tencionavam comprar placas de estuque importadas ».

(56) No entanto, o relatório geral de vendas da BG, relativo a Setembro de 1984, revelava que o mercado de placas de estuque estava a ser perturbado por importações de França e de Espanha. Os preços da Iberian eram muito competitivos. Como resultado da concorrência crescente estavam a ser recebidos pedidos, em especial dos grupos mais importantes, de descontos de quantidade. As placas espanholas estavam a ser negociadas por um revendedor em [...] e em [...], pela [...] em [...] e pela [...] em [...]. A sede do [...] tinha decidido que as suas [...] sucursais na [...] sob o nome [...] receberiam, todas elas, placas espanholas. A BG considerou que as placas espanholas constituíam uma ameaça também nos Midlands, em especial, devido às actividades da [...] que estava a adquiri-las para mais sucursais. No Sul, a maior concorrência continuava a ser exercida pela Lafarge, embora a Iberian estivesse a vender placas espanholas no Sudoeste através de sucursais da [...] e da [...]. O relatório de Outubro de 1984 referia um aumento da actividade no domínio das placas de estuque espanholas em todo o país, com mais sucursais da [...] envolvidas. Em Novembro de 1984, foi comunicado que os mercados da BG estavam a ser cada vez mais ameaçados pela concorrência. Algumas actividades no Sul estavam a ser reconquistadas à Lafarge devido a um desconto especial para carregamentos de vinte e cinco toneladas « Super Tabela A », adoptado pela BG relativamente às entregas no Hampshire e em Dorset.

(57) De Janeiro a Março de 1985, a BG efectuou pagamentos à [...] descritos como « contribuições para despesas materiais em publicidade e promoção dos produtos da British Gypsum » num montante de [...] libras esterlinas por mês. Em Abril de 1985, os pagamentos mensais efectuados à [...] foram reduzidos para [...] libras esterlinas e em Outubro de 1985 para [...] libras esterlinas por mês.

Durante o processo foi declarado pela BPB que a BG havia concordado em aceder ao pedido da [...] de ver reconhecido o seu poder de compra ao apoiar um ambicioso projecto publicitário da [...]. A BG considerou igualmente este facto como uma experiência no sentido de determinar se tal cooperação poderia ser bem sucedida. Os pagamentos viriam posteriormente a ser reduzidos quando a BG considerou que o apoio que prestava era excessivo em relação aos esforços de promoção que pretendia da [...].

e) *Pagamentos de fidelidade efectuados pela BG*

(58) Em 16 de Janeiro de 1985, um comité superior de gestão da BG reexaminou a situação da concorrência no domínio das placas de estuque exercida pela França e por Espanha. Para finalizar, o director executivo da BG solicitou ao director comercial que, ao formular a estratégia de comercialização, tomasse em consideração o modo como a BG podia « recompensar a fidelidade dos revendedores que continuam a negociar exclusivamente connosco ». Inúmeros documentos da BG demonstram que no período compreendido entre Janeiro e Junho de 1985 foi formulado um esquema segundo o qual seriam efectuados pagamentos regulares às cadeias de revendedores de maiores dimensões, dispostas a comprar placas de estuque e produtos associados exclusivamente à BG. Tais pagamentos deveriam

assumir a forma de contribuições regulares da BG para as despesas de publicidade e de promoção dos revendedores. Os acordos seriam negociados ao mais alto nível com revendedores seleccionados e não seriam divulgados publicamente. O nível dos pagamentos a efectuar aos revendedores que se comprometeriam a comprar placas de estuque exclusivamente à BG deveria ser da ordem de [...] do valor das aquisições de placas de estuque e de produtos acessórios. Foi estabelecida uma lista dos maiores clientes da BG, tendo sido proposto que lhes « fosse dada a oportunidade de negociarem exclusivamente com a (BG) ».

(59) Os benefícios decorrentes para a BG da condição de exclusividade no âmbito do esquema planeado foram especificamente examinados em dois documentos da BG. Num memorando de 1 de Março de 1985, o director comercial considerou o custo dos pagamentos e referiu que se a BG pudesse « através da exclusividade recuperar cerca de [...] m² de placas de estuque » dos importadores, o esquema se auto-financiaria. Nessa altura, as importações efectuadas pela Iberian eram de [...] m² por ano e as da Lafarge de [...] m².

Numa nota dirigida ao director de exploração do grupo BG, de 1 de Maio de 1985, sob o título « Concorrência no domínio das placas de estuque — estratégia de vendas e de preços », o director executivo estabeleceu as condições que a BG negociaria com os grandes grupos de revendedores em troca do apoio prestado. A primeira condição seria a « exclusividade », segundo a qual o revendedor se comprometeria a comprar todas as suas placas de estuque e produtos relacionados à BG. Sob este título, declara-se : « É difícil quantificar os benefícios decorrentes desta acção. Por um lado, evitará a perda de um maior número dos nossos clientes e, consequentemente, a perda de rendimentos. Por outro lado, poderia conduzir à recuperação de partes de mercado em relação aos nossos concorrentes que se contentariam com um nível reduzido ou procurariam recuperar essa parte noutros locais. Neste último caso, se decidissem ripostar, teriam igualmente de dispender mais esforços e, possivelmente, gastar mais na distribuição dos seus produtos ».

(60) Em ou antes de 2 de Julho de 1985, foi decidido que o esquema seria proposto à [...], um cliente muito importante da BG, que se lhe havia mantido fiel, mas cuja administração estava a ser pressionada no sentido de reconsiderar a sua política de compras, face à concorrência que as sucursais estavam a enfrentar por parte de outros revendedores que vendiam placas de estuque da Lafarge e da Iberian. Pagamentos de [...] libras esterlinas por mês à [...] tiveram início em Agosto de 1985.

Posteriormente, foram propostos acordos similares em encontros com outros revendedores que negociavam ou tinham negociado todos, com excepção de um, com placas de estuque da Lafarge ou da Iberian.

(61) Na reunião de Julho de 1985 do Comité Executivo da BPB foi referido que os principais pontos de escoamento da Iberian continuavam a ser os grupos de grandes dimensões, como a [...], a [...] e a [...]. O relatório geral de vendas relativo a Agosto de 1985 afirmava : « Foram efectuadas conversações com alguns dos grupos mais importantes que negoceiam com placas importadas e espera-se que possam ser convencidos a compar de novo exclusivamente à BG ».

(62) Os pagamentos mensais efectuados pela BG à [...] ([...] libras esterlinas) e à [...] ([...] libras esterlinas) tiveram início em Setembro e Outubro de 1985. Na reunião do Comité Executivo da BPB em Outubro de 1985, foi comunicado que a [...] e a [...] tinham recentemente dado instruções às sucursais no sentido de não efectuarem mais encomendas de placas de estuque espanholas.

(63) Em Dezembro de 1985, a BG deu início a pagamentos mensais [...] libras esterlinas à [...], um revendedor que estava a adquirir placas de estuque à Lafarge e que estava a considerar uma atractiva oferta de preços da Iberian, em vias de começar a importar através de Exmouth, muito mais próximo da área principal de operações da [...] do que Shoreham. Em 23 de Dezembro de 1985, a [...] escreveu à BG, em resposta à proposta desta empresa de pagamentos de promoção, confirmando que futuramente adquiririam todos os produtos de gesso à BG.

(64) Em ou antes de Dezembro de 1985, a [...] assumiu o controlo de uma cadeia de revendedores, a [...], um dos distribuidores de maior destaque de placas de estuque espanholas, que havia constituído « o maior problema para os outros revendedores devido a ofertas especiais ». Com a absorção pela [...], as sucursais em causa cessaram progressivamente de comprar placas espanholas. Por volta de Fevereiro de 1986, tornou-se óbvio que as sucursais absorvidas pela [...] deixariam de negociar com placas espanholas, tendo os pagamentos mensais à [...] sido aumentados de [...] para [...] libras esterlinas por mês.

Quando a [...] assumiu o controlo do revendedor de materiais de construção [...] os pagamentos ao primeiro foram aumentados, [...], de [...] para [...] libras esterlinas por mês.

(65) O relatório geral de vendas da BG relativo a Fevereiro de 1986 afirmava : « Com alguns dos outros grandes grupos de revendedores que deixaram de negociar com placas de estuque espanholas, a Iberian Trading procura obviamente mercados noutros locais. A [...] adquiriu-lhe recentemente, pela primeira vez, fornecimentos ». Na reunião de administradores da BPB, efectuada em Março de 1986, comunicou-se : « Têm sido realizados progressos em relação aos clientes actuais da Iberian, mas dado que existem grupos de revendedores que voltam a negociar com a British Gypsum, a Iberian continua muito activa na tentativa de obter pontos de escoamento alternativos ».

(66) Em 7 de Abril de 1986, o director comercial enviou uma nota ao director executivo, revendo a situação então existente em relação « às importações espanholas através de Exmouth » e definindo as opções quanto às políticas a seguir consideradas pela divisão comercial, bem como as suas próprias propostas. Foi comunicado que « não existem placas de estuque estrangeiras na Cornualha, que o [...], a [...] e a [...] estão todas a efectuar as suas compras à British Gypsum » e « as duas únicas empresas no Sudoeste que se sabe estarem a comprar placas de estuque espanholas são a [...] e a [...] — ambas em pequena escala ».

As opções quanto às políticas a seguir consideradas neste documento incluem : « Prosseguir a política de reconquista de clientes seleccionados, a curto prazo. Com base nos relatórios, na Cornualha, esta política tem-se revelado muito eficaz e, à medida que os grupos de revendedores aumentam, a nossa posição será mais forte. »

(67) Em Abril, Junho e Agosto de 1986, a BG começou a efectuar pagamentos mensais à [...] ([...] libras esterlinas), à [...] ([...] libras esterlinas) e à [...] ([...] libras esterlinas) que controla a [...]. Em 23 de Junho de 1985, foi comunicado pelo Serviço de Vendas dos Midlands da BG que « todas as sucursais da [...] receberam uma ordem da (sua) sede no sentido de interromperem a armazenagem e a venda de placas de estuque espanholas ». Em Julho de 1986, foi efectuado um primeiro pagamento trimestral ([...] libras esterlinas) pela BG a outro cliente, a [...], no âmbito de um acordo com efeitos a partir de Abril de 1986.

(68) Durante o processo, a BG apresentou cópias de cartas de oferta e de aceitação dos pagamentos mensais, tendo, noutros casos, a oferta e/ou aceitação sido efectuadas verbalmente. O conteúdo de todas estas cartas confirmam que os pagamentos eram baseados em considerações que incluíam a compra de placas de estuque pelos beneficiários exclusivamente à BG. A BG confirmou que a base dos pagamentos era idêntica para todos os revendedores, independentemente do facto de terem sido acordados verbalmente ou por escrito.

(69) A partir de Setembro de 1986 terminaram os pagamentos efectuados a revendedores, na sequência da introdução pela BG de um regime de incentivo às existências (« Super Stockist Scheme »), que está a ser analisado pela Comissão no âmbito de um outro processo.

f) *Descontos « Super Tabela A »*

(70) Em Agosto de 1984, a BG introduziu preços reduzidos para as placas de estuque entregues em carregamentos de vinte e cinco toneladas « Super Tabela A » em Hampshire e Dorset. O motivo apresentado para a introdução do regime foi o de permitir à BG avaliar as vantagens de custos da utilização de grandes camiões de trinta e oito toneladas, autorizados no Reino Unido a partir de Maio de 1983, aumentando o limite de trinta e duas toneladas. Os carregamentos « Super Tabela A » contêm 2 900 m² de placas para paredes de 9,5 mm ou o equivalente noutros tamanhos e espessuras. O maior carregamento anterior de 2 400m² equivalia a cerca de vinte toneladas. A BG alegou que, na altura, existiam muitas dúvidas quanto às economias nos custos de transporte susceptíveis de serem realizadas, em especial devido a aspectos relativos à fiscalidade, configuração dos camiões e outras questões. Foi alegado que a limitação da oferta « Super Tabela A » aos dois condados se destinava a permitir à BG adquirir experiência e avaliar melhor os custos de utilização de camiões maiores, antes de aplicar o regime em maior escala.

(71) Numa reunião da área de vendas do Sudoeste, realizada em 24 e 25 de Outubro de 1984, o presidente comunicou que « esta medida havia sido favoravelmente acolhida pelos revendedores que tentam competir com placas importadas. No entanto, era importante tomar em consideração os motivos declarados para a introdução da nova rubrica na tabela, isto é, um período experimental para determinar a viabilidade de carregamentos de vinte e cinco toneladas ».

Numa nota de 14 de Fevereiro de 1985, o director executivo declarou que o regime « atingiu o resultado desejado, permitindo-nos recuperar grande parte do mercado que havia sido perdida a favor da Lafarge ».

(72) Até ao aumento de preços de Abril de 1985 da Lafarge, os preços « Super Tabela A » da BG eram essencialmente idênticos aos preços de entrega da Lafarge em Hampshire e cerca de 2 % inferiores em Dorset. Por outro lado, os preços à saída da fábrica da BG eram cerca de 2 % mais elevados que os da Lafarge.

(73) As reduções de preços no âmbito do regime eram da ordem de 4 % em Hampshire e de 5,5 % em Dorset. Com base nas informações prestadas pela BG, a Comissão determinou que o regime, tal como aplicado, era susceptível de conduzir a economias de custos da ordem dos 1,5 % no máximo. A BG admitiu que não se podia esperar que do regime, tal como aplicado na zona geográfica limitada de Hampshire e Dorset, resultassem poupanças proporcionais à redução de preços e, igualmente, que algumas poupanças de custos, que se esperava realizar, não se haviam concretizado na prática, devido ao facto de o regime ser limitado aos dois condados. No entanto, quando tal se tornou óbvio, a BG declarou que havia decidido manter o regime

em funcionamento como resposta ao facto de a Lafarge estar a praticar preços ainda mais baixos em relação a um cliente importante nessa zona.

(74) Em 13 de Abril de 1987, a BG aplicou o regime de preços « Super Tabela A » em todo o Reino Unido.

g) *Oferta de placas de estuque irlandesas a preços reduzidos*

(75) Nos primeiros três meses do ano de exploração de 1985/1986 da BG, que decorre de Abril a Março, a empresa registou um défice de aproximadamente [...] m² ou [...] nas vendas de « placas para tectos » na região do Sul, facto que a BG atribuiu à concorrência das placas de estuque espanholas.

(76) As « placas para tectos » consistem numa fina folha de placa de estuque utilizada principalmente em tectos, em especial no sector da habitação, fixa a uma estrutura de madeira, tradicionalmente utilizada no Reino Unido para suportar soalhos e tectos, assim como em divisórias com moldura de madeira. Durante o inquérito, a BG afirmou que é unicamente no Sudoeste de Inglaterra que estas « placas para tectos » são tradicionalmente utilizadas, em vez de placas de estuque de outras dimensões. As « placas para tectos » são fornecidas pela BG a um preço inferior ao das placas para paredes. A Iberian não fornece placas para tectos. No entanto, as placas espanholas para paredes, que competiam com as « placas para tectos » da BG em termos de preços no Sudoeste, estavam a ser utilizadas em substituição das « placas para tectos » da BG.

(77) Em 29 de Agosto de 1985, o director de vendas da região Sul da BG apresentou pormenores de uma « oferta especial que gostaríamos de fazer a revendedores seleccionados no Sudoeste de Inglaterra ». Esta oferta dizia respeito a carregamentos completos de « placas para tectos » juntamente com até 50 % de placas para paredes produzidas pela GIL, a filial da BPB na Irlanda, e importadas pela BG. Os descontos oferecidos eram de [...] % em carregamentos unicamente de « placas para tectos » e de [...] % em carregamentos mistos de « placas para tectos » e de placas para paredes. Pretendia-se « inicialmente utilizar esta oferta para recompensar a fidelidade dos revendedores ». Num memorando da BG de 5 de Setembro de 1985, os clientes fiéis são definidos como « aqueles que anteriormente não compraram placas de estuque francesas ou espanholas importadas ». A oferta era válida somente em relação às entregas nos condados do Sudoeste de Devon, Cornualha, Somerset e Avon. Este memorando refere que a « medida constitui uma das nossas respostas à venda de placas importadas a baixos preços, mas deve ser considerada como uma oferta especial da GIL para retomar parte da capacidade normal desta fábrica, que enfrenta igualmente a concorrência de importações baratas ».

(78) Posteriormente, foram oferecidas condições especiais mais vantajosas a [...] revendedores (a [...], a [...] e o [...]), que possibilitaram uma proporção mais elevada de « placas para tectos » em carregamentos mistos e, em alguns casos, os descontos foram estruturados de um modo mais favorável, apesar de a BG atribuir este facto a um equívoco.

(79) Para além da posição favorável manifestada pela [...] e pela [...] em relação a estas condições especiais, o esquema suscitou um interesse limitado por parte dos revendedores a que foi proposto. E quando terminou a vigência das condições especiais relativas aos três revendedores, estes, por sua vez, também se desinteressaram. Foram fornecidos cerca de [...] m² de placas de estuque no âmbito deste esquema.

(80) Durante o processo, a BG reconheceu que o esquema se destinava originariamente a recompensar os revendedores fiéis. No entanto, chamou a atenção para o facto de, durante um curto período de tempo, a oferta de placas irlandesas ter sido estendida a outros revendedores que não eram clientes exclusivos da BG.

Apesar de a BG se ter referido a uma conversação sobre a proposta irlandesa com a [...] em 12 de Setembro de 1985, este facto não pode ser considerado como revelador da extensão do esquema a revendedores não fiéis, dado que a [...] já tinha acordado, antes de 6 de Setembro de 1985, em comprar placas de estuque exclusivamente à BG. A primeira manifestação da extensão da proposta a armazenistas de placas de estuque importadas diz respeito a conversações com uma sucursal da [...] em 2 de Outubro de 1985. Contudo, este facto não é demonstrativo de uma extensão generalizada da proposta a todos os revendedores da área, dado que foi estabelecido que, em 31 de Outubro de 1985, a BG ainda não tencionava apresentar a proposta à [...] que efectuava vendas de algumas placas de estuque Lafarge.

h) *Entrega prioritária de estuque a clientes fiéis de placas de estuque*

(81) Em Julho de 1985, a BG elaborou um esquema de atribuição de fornecimentos de estuque durante atrasos de entrega previstos na sequência do encerramento temporário das fábricas da BG. Os objectivos eram os seguintes : « Tentar controlar a situação e criar igualmente uma situação em que ajudemos os revendedores fiéis que não compravam ou armazenavam regularmente placas de estuque importadas ». Foi elaborada uma lista de revendedores que armazenavam placas Lafarge ou Iberian, que circulou pelos serviços de venda, que receberam instruções para, no caso de ser necessário, aceitar uma encomenda prioritária, adiarem uma encomenta proveniente de um revendedor constante da referida lista. Foi esclarecido que o objectivo do esquema não era o de permitir que os

clientes recebessem mais do que os seus fornecimentos normais, mas o de acelerar as encomendas de estuque dos revendedores fiéis, sempre que entregas em atraso lhes causassem problemas especiais. Por outro lado, não seriam envidados quaisquer esforços no sentido de minorar as dificuldades eventualmente ressentidas pelos revendedores que armazenavam regularmente placas de estuque importadas.

(82) Das instruções dadas aos serviços de venda constava ainda que « criaremos um espaço no livro de encomendas a fim de tomar em consideração pedidos prioritários adicionais », tendo estes serviços recebido ainda instruções para respeitarem as datas de entrega solicitadas pelos clientes fiéis. Era assinalado que, em especial, em relação ao [...] e à [...], se deveria proceder a entregas imediatas, no caso de estes o solicitarem.

(83) Uma situação de atrasos na entrega viria efectivamente a surgir na sequência de paragens, interrupções bruscas do funcionamento e problemas laborais adiando a data de reabertura de uma das principais instalações. Após uma semana, o período de entrega normal de três dias tinha atingido oito dias na fábrica da BG do Norte e quatro ou cinco dias nos Midlands. Após duas semanas, o referido período tinha voltado a ser de cinco dias em todas as fábricas. Três semanas mais tarde, tinham sido retomadas as entregas normais.

(84) Numa carta apresentada durante o processo, a BG declarou que, durante o período de escassez do Verão de 1985, alguns clientes foram informados pela BG de que não receberiam fornecimentos prioritários de estuque e de que quaisquer encomendas prioritárias seriam entregues em primeiro lugar àqueles que se abasteciam regularmente junto da referida empresa.

A BG afirmou durante o processo que devido ao modo de tratamento dos processos de encomenda, a penalização mais gravosa que um cliente não fiel poderia sofrer pelo facto de uma encomenda prioritária ser aceite em relação a um cliente fiel, seria a do adiamento da entrega da sua encomenda por um dia.

(85) Em Fevereiro de 1986, foi publicado um artigo no « Building Trades Journal », que se debruçava sobre as vendas de placas de estuque espanholas no Reino Unido. Este artigo aventava que muitos revendedores que negociavam com placas espanholas temiam represálias, no caso de a BG tomar consciência da quantidade de placas importadas por eles vendidas.

À pergunta se estes receios se justificavam, o administrador regional do Sul da BG respondeu que, no caso de surgimento de uma situação de escassez, recorrer-se-ia a um sistema de afectação baseado nas compras anteriormente efectuadas. No que respeita a quaisquer quantidades adicionais, interviriam considerações comerciais normais, tendendo a empresa a privilegiar os seus clientes fiéis.

### E. A Irlanda e a Irlanda do Norte

(86) A BPB é o único produtor de placas de estuque da ilha da Irlanda. Segundo as suas próprias estimativas, a sua parte de mercado ascende a 93 % e 90 %, respectivamente, na Irlanda e na Irlanda do Norte. A BPB alega que estes números são susceptíveis de sobrestimar a sua parte de mercado, dado que se baseiam em estatísticas de importação eventualmente incompletas. Na Irlanda e na Irlanda do Norte, a GIL e a BG desfrutam das vantagens já referidas de fazerem parte do grupo BPB e dos lucros decorrentes do facto de produzirem localmente as placas de estuque, em vez de as importarem do estrangeiro. Na Irlanda e na Irlanda do Norte, a parte de mercado das placas de estuque em relação à estucagem em húmido é ainda mais significativa do que na Grã-Bretanha. Na Irlanda do Norte, a BG vende placas de estuque importadas da Irlanda, onde são produzidas pela Gypsum Industries plc, a filial irlandesa da BPB.

(87) Na Primavera de 1984, a [...] procedia a vendas de placas Lafarge na Irlanda do Norte. A BG procedeu a uma redução dos seus preços a fim de lutar contra esta concorrência. O director de vendas para a Irlanda do Norte da BG comentou a este propósito: « Prescisamos adopotar mais medidas concretas se queremos pôr cobro às práticas das importações ... creio que uma redução de preços constitui a única maneira de vencer a concorrência, o que se traduzirá por dificuldades a curto prazo, mas constituirá a solução a longo prazo. As modalidades de recuperar as perdas sofridas poderão ser consideradas depois de termos, numa data posterior, readquirido o controlo do mercado ».

(88) Um « relatório sobre a situação » de carácter interno, de 21 de Janeiro de 1985, indicava que a [...] procedia então a importações de placas espanholas na Irlanda do Norte, mas que os revendedores se recusavam a negociar com elas, estando esta empresa a vender directamente aos utilizadores. Num outro memorando interno sobre « Irlanda do Norte-importações de placas de estuque » declara-se que « quando a [...] ameaçou entrar no mercado, (os revendedores) dirigiram-se à (BG) solicitando ajuda para protegerem os seus negócios, o que foi coroado de êxito ». A [...] viu « o seu acesso aos revendedores bloqueado ».

(89) Em 26 de Março de 1985, a Comissão aceitou um compromisso de preços do fornecedor espanhol Epysa, em relação aos preços de exportação para a Irlanda e a Irlanda do Norte. Esta aceitação pôs termo a um processo *anti-dumping* iniciado com base numa denúncia apresentada pela GIL em Julho de 1984 relativa às exportações de placas de estuque da Epysa para a ilha da Irlanda.

(90) Uma nota do Comité Executivo da BPB de Maio de 1985 assinalava que as actividades da [...] tinham praticamente cessado. A situação estava a ser controlada face a rumores sobre o interesse crescente da Lafarge na Irlanda do Norte e ao facto de alguns revendedores se proporem proceder eles próprios a importações de placas de estuque.

(91) Num memorando da BG de 14 de Junho de 1985, era declarado que um consórcio dos maiores revendedores da Irlanda do Norte tinha adquirido em conjunto o controlo da agência das placas de estuque espanholas. Em resposta às garantias prestadas pelos revendedores de que não pretendiam perturbar o mercado, mas pelo contrário manter um mercado estável no interesse da BG e no seu próprio interesse, a BG comunicou-lhes que considerava o mercado da Irlanda do Norte como seu e que tencionava manter uma parte de mercado o mais ampla possível. A BG considerou as importações efectuadas pelos próprios revendedores de materiais de construção como particularmente destabilizadoras do mercado.

(92) Este memorando assinalava as « medidas tomadas até ao presente » : uma redução de [...] %, relativa a placas de estuque simples, que tinha sido oferecida foi retirada em relação aos quatro revendedores que importavam placas de estuque. Foi então proposto que se oferecesse aos outros revendedores da Irlanda do Norte um desconto de [...] % relativo ao estuque e um desconto acrescido de [...] % relativo às placas de estuque da BG dos mesmos tamanhos que as importadas de Espanha. O desconto de [...] % foi considerado como « uma arma à disposição dos (outros) revendedores antes da chegada das importações », podendo ser ajustado, no âmbito da abordagem flexível proposta, à luz dos preços a que as importações seriam oferecidas. As condições associadas aos descontos incluiam que « (a BG) usufruisse de exclusividade de fornecimento em relação aos nossos produtos » e que « (revendedores) não negociassem material de gesso importado ». Este memorando demonstra claramente que, a descrição dos abatimentos como « promocionais » e da inclusão da condição de os revendedores aderentes deverem armazenar e, em geral, promover os produtos da BG, se pretendia conseguir uma justificação para os descontos, no caso de estes serem postos em causa pelas autoridades da concorrência nacionais. Além disso, seria concedida prioridade a carregamentos de comerciantes fiéis em períodos de sobrecarga, descritos na circular executória distribuída aos comerciantes como « períodos em que as encomendas registam valores máximos, tais como os que antecedem o encerramento para férias ou os decorrentes de quaisquer interrupções temporárias (se bem que improváveis) de fornecimentos ». A BG escreveu, em 17 de Junho de 1985, a todos os revendedores de materiais de construção da Irlanda do Norte para executar o conjunto das medidas acima referidas.

(93) Pouco tempo depois, a [...], um revendedor de materiais de construção do [...], solicitou à BG que lhe fosse concedido o desconto. Este grupo era um dos que procedia a importações, mas a [...] alegou dispor de uma capacidade de compra independente, confirmando que não tencionava vender placas importadas. O desconto foi, contudo, recusado pela BG devido a : « Se o [...] é considerado como estando envolvido na importação e/ou venda de placas de estuque importadas, os critérios não se encontram preenchidos ».

(94) Numa nota interna da BG de preparação de uma reunião realizada em 2 de Julho de 1985 com os importadores, era proposto que se estes estivessem dispostos a acordar com a BG em não efectuarem mais importações, seriam tomadas as medidas seguintes :

— cooperação a nível dos preços entre os importadores e a BG no que respeita às existências de placas importadas existentes, a fim de não perturbar o mercado,

— um « acordo de paz » através da associação dos revendedores, no âmbito do qual todos os revendedores acordariam em manter os preços da BG face a quaisquer outras importações e um acordo verbal com a associação no sentido de combater futuras importações através da cooperação com a BG e o conjunto dos membros da referida associação,

— os descontos relativos ao estuque e às placas seriam retomados, logo que as suas existências de placas espanholas se esgotassem,

— após o termo da vigência destes descontos, os revendedores fiéis receberiam um pequeno desconto durante um breve período de tempo a título de recompensa pelo seu apoio.

Esta nota sugere que o desconto de [...] relativo ao estuque concedido aos revendedores que não negociavam com placas de estuque importadas se revelou a medida mais decisiva em termos de levar os importadores de placas de estuque à mesa das negociações.

(95) A reunião de 2 de Julho de 1985 com representantes dos importadores realizou-se na sede da BG. A BG esclareceu que « não partilharia de livre vontade o mercado com um importador » e exprimiu a sua decepção pela atitude dos importadores, dado que « ao apoiar energicamente os revendedores no passado (a BG) sentia que podia contar com os esforços colectivos dos revendedores no sentido de contribuirem para frustar as importações ». Nesta reunião, a BG precisou que os [...] revendedores da Irlanda do Norte que « compram produtos espanhóis » incentivam em grande medida os restantes, tanto o pessoal de venda ibérico como os revendedores ingleses, que « a BG tinha uma responsabilidade face aos seus empregados » de « defender » o mercado do Reino Unido, que « a BG não partilharia de livre vontade o mercado com um importador » e que « a aquisição (da agência de placas de estuque espanholas) por outras empresas constituiria um desafio, a que a BG se propunha responder com a mesma moeda ».

(96) Realizou-se uma outra reunião em Belfast em 15 de Julho de 1985. A BG assumiu a posição de que no caso de os importadores cancelarem a segunda expedição de produtos que tinham planeado e confirmassem que não tencionavam proceder a quaisquer outras importações, a BG poria cobro aos descontos concedidos aos revendedores fiéis e insti-

tuiria um desconto que seria concedido em função das quantidades adquiridas, e com base em critérios que permitissem a participação dos importadores, salvaguardando contudo o cumprimento da legislação da concorrência. Foi acordado que este esquema de desconto seria mantido confidencial, sendo apenas informados aqueles que a ele tivessem direito. O desconto deveria ser utilizado para « aumentar os lucros e não ... na concorrência de preços com outros revendedores ». Por outro lado, no caso de se chegar a um acordo tendente a pôr cobro às importações, a BG « consideraria positivamente a possibilidade de, numa data posterior, proceder a um ajustamento numa base de boa vontade ».

(97) Uma nota de agenda para a reunião de Julho de 1985 do Comité Executivo da BPB refere que um grupo de revendedores tinha importado uma remessa de placas de estuque via Belfast e « nós contrapusemos um desconto aos clientes fiéis. Esta acção teve o efeito de levar o grupo de revendedores a discutir connosco, parecendo neste momento dispostos a abandonar as importações na sequência das nossas discussões ».

(98) Em 7 de Agosto de 1985, a BG aplicou o desconto de quantidades acima referido, através de uma carta a [...] revendedores da Irlanda do Norte com um volume de negócios em produtos da BG no valor de pelo menos [...] libras esterlinas anuais, confirmando uma redução de [...] % em todas as compras, desde que os revendedores em causa ajudassem a promover os produtos da BG e « nós (BG) obtenhamos a exclusividade do fornecimento relativamente a todas as vossas necessidades de produtos de gesso ». A BG declarava : « Pelo nosso lado aplicaremos rigorosamente os critérios de avaliação dos progressos nos meses futuros e, em especial, a fidelidade no abastecimento e o compromisso de armazenagem e distribuição de uma gama completa dos nossos produtos », e referia que o desconto não devia ser utilizado para fins de concorrência de preços com outros revendedores. Este desconto terminou no final de 1985, altura em que a BG verificou que estava a ser utilizado pelos beneficiários na concorrência de preços com outros revendedores.

(99) Em 21 de Agosto de 1985, foi comunicado que a Iberian tinha vendido à [...] o carregamento de placas de estuque espanholas que tinha sido cancelado pelos [...] revendedores. A BG não se preocupou com esta situação, uma vez que se esperava que a [...] não colocasse as placas no mercado livre, mas que as utilizasse na sua produção de painéis laminados.

(100) A BG aceitou realizar uma reunião em 12 de Setembro de 1985 com os revendedores que tinham efectuado importações a fim de lhes pagar retroactivamente três quartos das reduções que tinham sido reservadas a revendedores fiéis até ao momento em que estes concordaram em cancelar novas importações, bem como, posteriormente, as mesmas reduções concedidas a revendedores fiéis, [...] do que relativamente a estes. Esta atitude « tomou em consideração » o cancelamento das importações.

(101) A situação relativa às importações efectuadas pela [...] foi reexaminada pelo departamento comercial da BG em 28 de Janeiro de 1986. A [...] importava essencialmente para seu próprio uso, ainda que uma pequena parte fosse vendida no mercado. Os revendedores concordavam em geral que esta pequena quantidade não causava quaisquer problemas. A [...] detinha a exclusividade para a Irlanda do Norte, mas não se tinha comprometido a adquirir quantidades mínimas. Por consequência, caso a BG impedisse as importações da [...], a Iberian teria a liberdade de nomear outro importador. A alternativa preferida foi, por conseguinte, a de procurar chegar a acordo com a [...], no sentido de esta limitar as importações das quantidades necessárias para seu uso próprio e, se fosse caso disso, a BG encontraria um modo de ajudar a [...] a financiar grandes quantidades de existências devido ao facto de ter carregamentos menos frequentes. Isto permitiria à BG controlar as importações de placas de estuque, em especial impedindo-as de atingirem o mercado livre. Impediria a Iberian de abastecer [...], que já importava cimento na Irlanda e que constituía um potencial importador de placas de estuqué.

(102) Uma nota de agenda da reunião do Comité Executivo da BPB de Abril de 1986 refere : « Continuamos as negociações com a [...] a fim de evitar que nenhuma destas placas se destine ao mercado livre ».

(103) Na ocasião, a [...] declarou não estar preparada para um acordo desse tipo com a BG, tendo continuado a vender parte das suas importações a pequenos revendedores na Irlanda do Norte.

## II. APRECIAÇÃO JURÍDICA

### A. Artigo 86º do Tratado CEE

(104) Nos termos do artigo 86º do Tratado CEE, é incompatível com o mercado comum e proibido na medida em que tal seja susceptível de afectar o comércio entre os Estados-membros, o facto de uma ou mais empresas explorarem de forma abusiva uma posição dominante no mercado comum ou numa parte substancial deste.

### B. Mercado relevante

(105) A fim de determinar a existência de uma posição dominante, na acepção do artigo 86º do Tratado CEE, é necessário definir o mercado relevante. Este é o sector da actividade comercial em que se deve avaliar o poder económico de uma empresa face aos seus concorrentes e clientes.

a) *Produto relevante*

(106) O presente processo diz respeito ao comportamento comercial da BPB, enquanto fornecedor de placas

de estuque, e aos seus efeitos na concorrência e nas trocas comerciais no mercado de placas de estuque, em especial face a fornecedores concorrentes de placas de estuque. *A priori*, o produto relevante deve, por conseguinte, ser considerado como sendo as placas de estuque.

(107) A BPB alegou que o mercado relevante devia ser definido de modo a incluir a estucagem em húmido *in situ*. A BPB alega que a estucagem em húmido constitui uma alternativa real, em termos de custo, ao revestimento a seco com placas de estuque manufacturadas, exercendo, por conseguinte, uma pressão concorrencial real nas actividades de placas de estuque da BPB, limitando o poder de mercado desta empresa.

(108) No presente caso, quaisquer pressões concorrenciais de outros produtos no poder de mercado da BPB, na condução das suas operações relativas às placas de estuque, podem ser tomadas em consideração na determinação da existência ou não de uma posição dominante.

(109) As placas de estuque devem ser entendidas como incluindo as placas simples e as especiais, resistentes ao fogo, independentemente de essas placas serem fornecidas como parte de um produto composto que inclua outros materiais.

b) *Os mercados geográficos*

(110) As áreas geográficas em que, para efeitos do presente processo, o poder de mercado da BPB deve ser avaliado, são a Grã-Bretanha e a ilha da Irlanda. Estas são as áreas em que o poder de mercado da BPB se revela relativamente homogéneo e diferente do de outras partes da Comunidade.

(111) Tendo em conta as despesas de transporte das placas de estuque e das vantagens da criação de fábricas de produção próximas dos mercados, não é economicamente exequível o abastecimento a partir do estrangeiro dos mercados da Grã-Bretanha ou da Irlanda em grande escala e por longos períodos. Os importadores debatem-se igualmente com as dificuldades identificadas em corresponderem às exigências dos revendedores no sentido de entregas regulares de placas de estuque e de fornecimento de uma vasta gama de produtos que possam ser prontamente entregues por um produtor local. Tendo em conta estas considerações, é limitado o alcance das pressões concorrenciais exercidas por potenciais importadores restringindo o poder de mercado da BPB na Grã-Bretanha.

(112) Os mercados irlandês e britânico distinguem-se igualmente um do outro devido aos factores acima referidos. Enquanto único produtor nesses mercados, a BPB não abastece normalmente um a partir do outro e não seria adequado em termos económicos reexportar as placas de estuque importadas num desses mercados para o outro.

(113) A Grã-Bretanha e a ilha da Irlanda constituem ambas partes significativas do mercado comum.

### C. Posição dominante

(114) O Tribunal de Justiça definiu posição dominante como sendo uma posição de força económica detida por uma empresa que lhe permite evitar uma concorrência efectiva, conferindo-lhe, o poder de agir, numa medida considerável, independentemente dos seus concorrentes, dos seus clientes e finalmente dos consumidores [Acórdão proferido no Processo 85/76 Hoffmann-La Roche c/ Comissão (1), fundamento 38].

(115) A questão da dominância deve ser considerada em relação ao período a que se refere a presente decisão, a saber Junho de 1985 a Agosto de 1986. Ao considerarmos a questão da dominância ou do poder de mercado, há que considerar, não apenas a posição da BPB no mercado, mas igualmente os seus recursos tecnológicos e financeiros e a posição concorrencial dos seus rivais.

(116) Em 1985 e 1986, a parte de mercado de placas de estuque da BPB na Grã-Bretanha situou-se entre 98 % e 96 % e na ilha da Irlanda entre cerca de 100 % e 92 %. Tal como a BG salientou, a BPB obtém significativas economias ao produzir em grande escala em complexos industriais integrados, extraindo o gesso, produzindo o estuque e depois fabricando as placas de estuque. A BPB dispõe de grandes recursos técnicos e financeiros. Enquanto único produtor dos mercados geográficos relevantes, foi o único a beneficiar das economias decorrentes da colocação da produção de placas de estuque perto dos seus mercados.

(117) O poder de mercado da BG é acentuado pelas muito reduzidas partes de mercado dos seus concorrentes. A sua posição foi reforçada pela dependência dos revendedores e utilizadores da BG no que diz respeito a muitos fornecimentos de placas de estuque tendo em conta a vasta gama de produtos de placas de estuque que a BG fornece e não os seus concorrentes, as especificações de arquitectos exigindo nominalmente produtos da BG e as vantagens dos clientes da BG de fazerem todas as compras de placas de estuque a um único fornecedor.

(118) Os dados disponíveis, no que diz respeito à utilização relativa da estucagem tradicional e do revestimento por placas de estuque na Grã-Bretanha, revelam que as placas de estuque representam cerca de 60 % do total. Aos 40 % atribuídos à estucagem tradicional não pode ser atribuído o mesmo peso que se se referissem a outros fornecedores de placas de estuque, uma vez que é limitada a permutabilidade de muitas aplicações de revestimento de placas de estuque e da estucagem em húmido.

(1) Colectânea de Jurisprudência, de 1979, p. 461.

A estrutura de abastecimento da estucagem em húmido, caracterizada por um grande número de pequenos comerciantes de estuque, deve ser distinguida do quase monopólio da BPB no abastecimento de placas de estuque manufacturadas. Do mesmo modo, a tendência no sentido de um aumento significativo da estucagem em húmido é limitado pelo longo período necessário para formar estucadores especializados. Finalmente, a capacidade da BPB influenciar os custos relativos do revestimento a seco e da estucagem em húmido é reforçada pela sua posição muito forte no abastecimento de, pelo menos, 50 % do estuque utilizado no mercado da estucagem em húmido.

(119) Pelas razões acima indicadas, a Comissão conclui que qualquer pressão concorrencial exercida pela estucagem em húmido, no poder de mercado da BPB, em relação ao mercado das placas de estuque, não foi significativa. Os elementos de prova disponíveis revelam que a própria BG não considerou esta pressão como restringindo a sua liberdade comercial ou o seu poder de mercado no mercado das placas de estuque. Tal como o Tribunal decidiu no seu Acórdão proferido no Processo 322/81 — Nederlandsche Banden-Industrie-Michelin [1] não constitui uma condição prévia para a determinação da existência de uma posição dominante, no caso de um determinado produto que exista, uma ausência completa de concorrência de outros produtos parcialmente permutáveis, desde que essa concorrência não afecte a capacidade da empresa influenciar consideravelmente as condições em que essa concorrência possa ser exercida.

(120) O impacte de uma potencial concorrência na posição de mercado da BPB foi limitado, em especial, pelo custo da ciração de novas instalações de produção e vendas de placas de estuque e de redes de apoio técnico. Dada a forte posição de mercado da BPB e dada a sua política de manutenção da capacidade a fim de dar resposta, a qualquer momento, à procura interna de placas de estuque, a BPB poderia esperar manter uma posição dominante por um período considerável face à entrada no mercado de concorrentes numa dimensão realista. A posição da BPB é reforçada pela necessidade de um novo produtor correr ainda um maior risco financeiro no desenvolvimento de minas de gesso na Grã-Bretanha ou na Irlanda, ou de aceitar as desvantagens em termos de custos da importação de gesso.

(121) A BPB usufruiu, portanto, durante o período relevante, de uma posição dominante no abastecimento de placas de estuque na Grã-Bretanha e na ilha da Irlanda.

## D. Abuso de posição dominante

(122) Tal como o Tribunal de Justiça referiu em vários casos, uma conduta que mina os objectivos previstos na alínea f) do artigo 3º do Tratado CEE, comprometendo a estrutura da concorrência, pode constituir um abuso de uma posição dominante. O Tribunal condenou o comportamento de exclusividade que prejudica a concorrência existente ou impede o desenvolvimento de nova concorrência. Práticas destinadas a bloquear o acesso de concorrentes a clientes estabelecendo vínculos com o fornecedor dominante foram especificamente identificados como abusos em casos importantes (Acórdãos no Processo 40/73 — Suiker Unie c/Comissão [2], Processo 85/76 Hoffmann-La Roche c/Comissão, Processo 322/81 Nederlandsche Bandenindustrie-Michelin).

a) *Acordos de fornecimento exclusivo*

(123) Face à concorrência, a BG adoptou uma política de recompensa da « fidelidade » dos clientes que satisfizessem a totalidade das suas necessidades em placas de estuque mediante compras a esta empresa. Assim, em Julho de 1985, a BG começou a propor pagamentos regulares a revendedores seleccionados na Grã-Bretanha que se comprometessem a adquirir placas de estuque exclusivamente à BG.

(124) A oferta de pagamentos promocionais a revendedores seleccionados individualmente e não no âmbito de um regime geral baseado em critérios objectivos serviu para reforçar ainda mais a relação comercial estreita entre a BG e os beneficiários, estreitando os laços entre a BG e esses clientes, bem como a natureza selectiva do regime.

(125) O primeiro revendedor a receber pagamentos da BG, na sequência do compromisso de comprar exclusivamente a esta empresa, foi uma grande cadeia comercial, a Jewsons, que até essa data tinha permanecido fiel à BG, apesar da concorrência por parte da Lafarge e da Iberian, mas que era pressionada pelas filiais no sentido de rever esta política. Estes acordos garantiam que a Jewsons continuaria a ser uma cliente exclusiva da BG. A partir dessa altura, a BG iniciou a conclusão de acordos de fornecimento exclusivo com revendedores que eram ou tinham sido clientes da Lafarge ou da Iberian.

(126) No caso específico da Iberian, o objectivo declarado da política da BG consistia em intimidar a Iberian na eventualidade desta empresa aceitar a perda de vendas resultante dessa situação ou enfraquecê-la, tornando mais difícil e mais oneroso para a empresa a distribuição dos seus produtos, no caso

[1] Colectânea de Jurisprudência de 1983, p. 3465.

[2] Colectânea de Jurisprudência de 1975, p. 1663.

de a Iberian procurar manter as suas vendas. Ao impedir o acesso da Iberian às grandes cadeias comerciais com elevado poder de distribuição numa vasta área, a BG dificultou a esta empresa a obtenção de uma posição, ainda que pouco significativa, no mercado. À medida que recebia relatórios revelando que a Iberian procurava novos clientes, a BG oferecia igualmente a estes últimos pagamentos promocionais como contrapartida de fornecimentos exclusivos. Para a Iberian, este facto representou ter de constantemente consagrar recursos à procura de novos clientes para substituírem os doravante vinculados à BG. Ao concluir acordos de fornecimento exclusivo com os maiores clientes da Iberian, a BG obrigou esta empresa a procurar um número cada vez maior de pequenos clientes a fim de recuperar as vendas perdidas.

(127) No decurso do processo a BG alegou que os pagamentos efectuados a revendedores se destinavam efectivamente a serem utilizados pelos beneficiários para efeitos de promoção de vendas. Por conseguinte, a BG negou que o único objectivo do regime consistisse em obter exclusividade por parte desses revendedores e impedir a importação de placas de estuque, como a Comissão tinha sugerido na sua comunicação de acusações. A Comissão aceita estes argumentos e conclui que ao efectuar esses pagamentos a BG tinha dois objectivos simultâneos. A Comissão não aceita que a exclusividade fosse meramente parte da estratégia da BG no sentido de incentivar maiores esforços de promoção por parte dos revendedores, induzindo-os a concentrarem as suas compras nas placas de estuque da BG. Os documentos internos da BG revelam claramente que a exclusividade ou « fidelidade » constituia um objectivo em si, destinando-se a impedir os revendedores em questão de comprarem ou venderem placas de estuque importadas.

(128) A BG alegou igualmente que não foi provada a existência de um nexo de causalidade entre os pagamentos aos revendedores que tinham negociado com placas de estuque importadas e as suas decisões de comprarem exclusivamente à BG. Esta empresa sublinhou igualmente que no caso da [...], os relatórios sugeriram posteriormente que apesar de não terem sido apresentadas razões na circular enviada pelos revendedores às suas filiais, com instruções no sentido de deixarem de armazenar placas da Iberian, verificou-se que uma greve portuária em Espanha tinha atrasado os fornecimentos. A BG refere igualmente outras explicações possíveis para as decisões dos revendedores de deixarem de negociar com placas importadas, tais como fornecimentos pouco fiáveis ou irregulares por parte dos importadores, serviço de melhor qualidade por parte da BG ou uma preferência por produtos britânicos. É indubitável que inúmeros factores podem ter influenciado a decisão dos revendedores de armazenarem ou não placas de estuque importadas. Todavia, provou-se que vários revendedores que armazenavam placas de estuque importadas enviaram instruções às suas filiais no sentido de deixarem de o fazer a partir do momento em que aceitaram os pagamentos promocionais da BG. Os elementos de prova contidos nos documentos internos da BG indicam igualmente que ao introduzir esse regime a BG tinha por objectivo conquistar clientes aos importadores. Por conseguinte, a Comissão dispõe de elementos para concluir que, pelo menos nesses casos, os pagamentos por parte da BG constituíram a causa imediata das decisões dos revendedores de cessarem a comercialização de placas de estuque importadas.

(129) De qualquer modo, os acordos de exclusividade destinavam-se a vincular os comerciantes à BG para o futuro. A futura fidelidade das grandes cadeias era importante para a BG não só em si mesma, mas também porque reduzia a propensão de outros revendedores para venderem placas de estuque importadas, devido aos efeitos em cadeia da concorrência de preços : sempre que um revendedor se envolvia na concorrência de preços, ao vender placas de estuque importadas, verificava-se uma pressão sobre os outros revendedores próximos no sentido de venderem também eles placas de estuque importadas. Em muitos casos, a concorrência de preços por parte de um revendedor ao vender placas da Iberian conduziu a que outro revendedor vendesse placas da Lafarge e vice-versa. Uma grande cadeia comercial poderia suscitar concorrência às placas de estuque da BG numa vasta área. Independentemente do facto de os beneficiários terem previamente negociado com placas de estuque importadas e de tencionarem continuar a fazê-lo, o vínculo desses revendedores à BG representa um abuso de posição dominante por parte da BG.

(130) Continuavam a efectuar-se pagamentos aos revendedores na altura em que a Comissão iniciou o seu inquérito, em Agosto de 1986. A BG começou então a abandonar tal regime, conformemente ao projecto em vias de formulação.

b) *Descontos « Super Tabela A »*

(131) Entre Agosto de 1984 e Abril de 1987, a BG aplicou um regime de descontos aos revendedores que comprassem em grandes quantidades, numa área geográfica limitada — os condados de Hampshire e de Dorset — onde a BG enfrentava uma intensa concorrência de preços por parte da Lafarge. Apesar de inicialmente concebido, pelo menos em parte, como um teste para adquirir experiência no fornecimento de maiores carregamentos do que anteriormente, o regime foi depois mantido a título de medida justificada por razões de concorrência. Apenas uma parte da redução do preço efectuada pela BG foi compensada pela economia de custos efectivamente realizada. Outra parte da redução de preço corresponde a economias adicionais que se poderiam ter verificado se o regime funcio-

nasse a nível nacional. Esta parte pode, por conseguinte, ser encarada como objectivamente justificada durante a fase experimental inicial.

(132) De qualquer modo, a parte da redução do preço não justificada objectivamente, quer na fase inicial, quer posteriormente, representava uma pequena redução de preço. Além disso, a oferta era extensiva a todos os clientes, ainda que numa área geográfica limitada. Nessa área, a BPB enfrentava a concorrência de preços locais relativamente mais baixos por parte da Lafarge ou preços baixos praticados por esta empresa relativamente a grandes clientes.

(133) Não houve qualquer sugestão de que os preços « Super Tabela A » fossem em si predatórios, nem de que se integrassem num regime de alinhamento sistemático. Verificou-se uma única redução de preço até um nível praticamente equivalente ou ligeiramente mais baixo do que os preços da Lafarge até Abril de 1985, altura em que a Lafarge aumentou os seus preços.

(134) Com base nos factos acima expostos e nas observações apresentadas pela BG, durante o processo relativamente a estes pontos, a Comissão conclui que os preços « Super Tabela A », praticados pela BG, geograficamente limitados a Hampshire e a Dorset, não constituíram um abuso de posição dominante por parte da BG.

c) *A oferta de placas irlandesas a preços reduzidos*

(135) O objectivo da oferta, introduzida em Setembro de 1985, consistia inicialmente em recompensar os comerciantes fiéis do Sudoeste de Inglaterra pelo seu apoio face à concorrência de placas de estuque importadas e ajudá-los a enfrentar a concorrência movida por tais produtos. Se, contudo, as quantidades disponíveis não fossem compradas, estava previsto o alargamento do regime a outros revendedores nessa área. Os documentos da BG revelam que, pelo menos num caso, um revendedor foi informado que o regime se destinava em primeiro lugar aos revendedores fiéis.

(136) Neste caso, o regime não despertou praticamente nenhum interesse por parte dos revendedores fiéis, tendo-se provado que, após cerca de três semanas, o regime estava igualmente a ser proposto a revendedores não fiéis, embora, aparentemente, ainda numa base selectiva.

(137) A oferta de condições mais favoráveis a [...] revendedores que tinham adoptado ou tinham concordado em adoptar uma política de fidelidade em Dezembro de 1985, induziu [...] desses revendedores a aceitarem a oferta, tendo contudo perdido o interesse quando essas condições especiais acabaram em Janeiro e Fevereiro de 1986.

(138) Em princípio, um regime aplicado por um fornecedor dominante que conceda uma recompensa aos clientes pela fidelidade demonstrada é susceptível de constituir um abuso de posição dominante. Tal regime tende a reforçar a futura lealdade dos beneficiários e a influenciar a conduta de outros que não demonstraram fidelidade, mas que poderão ser informados do regime indirecta ou posteriormente. Todavia, a BG parece ter-se apercebido que a oferta de placas irlandesas poderia não despertar o interesse dos revendedores e que a pequena quantidade oferecida de [...] carregamentos por semana poderia não ser comprada.

(139) Não se provou que as condições mais favoráveis oferecidas a três revendedores fossem concedidas a título de recompensa pela fidelidade demonstrada pela [...] ou pela decisão da [...] de comprar unicamente à BG. Também não é claro até que ponto essas condições mais favoráveis poderão ter influenciado a decisão subsequente da [...] de aceitar os pagamentos promocionais e de comprar apenas à BG. Por conseguinte, a oferta de condições mais favoráveis não pode ser considerada como susceptível de influenciar a fidelidade futura dos que as receberam.

(140) Pelos motivos acima expostos, não se provou a existência de abuso de posição dominante relativamente à oferta de placas de estuque irlandesas a preços reduzidos.

d) *Entregas prioritárias de estuque*

(141) O ponto fundamental do regime, aplicado em Agosto de 1985, consistia no facto de os clientes que não comercializavam placas de estuque importadas deverem ser tratados de modo mais favorável no que diz respeito aos fornecimentos de estuque numa altura de escassez temporária.

(142) Não era intenção da BG manter entregas normais de estuque para todos os clientes fiéis de placas de estuque em detrimento de outros. O resultado desta situação teria, eventualmente, sido o corte dos fornecimentos a estes últimos, que se teriam inevitavelmente separado integralmente da BG. Com efeito, a política era a da aplicação a todos os clientes de períodos de entrega mais longos. No entanto, caso esta situação causasse dificuldades aos clientes fiéis de placas de estuque, a BG conceder-lhes-ia prioridade nas entregas, se necessário, em detrimento de clientes não fiéis. Do mesmo modo, não foram feitos esforços no sentido de resolver os problemas dos clientes não fiéis derivados de períodos de entrega mais longos. A BG confirmou numa carta, apresentada durante o processo, que a política da BG é dar prioridade às encomendas durante os períodos de escassez temporária aos seus clientes fiéis.

(143) A BG salientou o facto de o estuque ser um produto que não se conserva, não detendo os revendedores grandes existências. Apesar de os revendedores terem a possibilidade de obter fornecimentos de estuque dirigindo-se a outros fornecedores quando a BG praticava entregas mais longas, isto apresentava inconvenientes de vária ordem. Apesar de os estuques dos diferentes fornecedores serem em grande medida permutáveis entre si num determinado período, os estucadores têm uma certa relutância em mudar frequentemente ou por curtos períodos de tempo de fornecedor, uma vez que cada estuque tem características de colocação e de trabalho diferentes a que os estucadores se têm que habituar. Assim, independentemente do inconveniente de procurar um abastecimento alternativo urgente de outras fontes em relação a parte das suas necessidades, os revendedores corriam o risco de os seus clientes não estarem interessados nesse produto alternativo. Para além disso, num período de escassez, os outros fornecedores poderiam estar a dar resposta às encomendas com base nas compras normais dos seus próprios clientes.

(144) Durante o processo, a BG alegou tratar-se de uma prática comercial bastante normal que em períodos de escassez favorecesse os clientes com que mantém uma relação comercial estreita e mutuamente vantajosa.

Com efeito, o único critério para beneficiar de prioridade nas entregas de estuque era o de os clientes não constarem de uma lista de revendedores com actividades comerciais no domínio do estuque importado. Não era considerado o factor do revendedor ter sido um bom cliente da BG de qualquer outro modo. Não era tido, em especial, em consideração, o facto de estes clientes terem sido eficazes ou terem tido êxito na venda ou na promoção do estuque da BG, ou de se terem concentrado na venda de estuque da BG e não do estuque dos seus inúmeros concorrentes no mercado do estuque. Numa selecção dos clientes da BG para efeitos de concessão de prioridade nas entregas, num período de escassez de estuque, estes factores podem ter sido relevantes.

(145) Foi estabelecido que em certos casos, clientes « não fiéis » de placas de estuque foram individualmente informados pela BG de que seria concedida prioridade nas entregas de estuque aos clientes fiéis. Esta política foi igualmente anunciada numa entrevista à imprensa de um representante da BG.

(146) A política da BG relativamente às entregas prioritárias de estuque em períodos de entregas mais longos destinava-se a desencorajar os clientes da BG de comprarem placas de estuque importadas, ao indicar-lhes que a BG, um fornecedor em que se baseavam em relação a certos fornecimentos, os considerava como clientes de segunda classe. Estes efeitos eram susceptíveis de persistirem já que os revendedores podiam contar com um tratamento semelhante durante qualquer período futuro de entregas mais demoradas.

Este regime atribuía, assim, mais uma vantagem a uma determinada categoria de clientes, do que uma desvantagem considerável aos clientes que dela não faziam parte. No entanto, a adopção e aplicação de uma política de concessão de prioridade às encomendas de estuque de clientes que não armazenavam placas de estuque importadas constituía um abuso da posição dominante da BG no fornecimento de placas de estuque, uma vez que o critério de selecção dos revendedores susceptíveis de beneficiarem de entregas prioritárias de estuque não tinha qualquer justificação objectiva, destinando-se unicamente a recompensar os revendedores que utilizavam exclusivamente as placas de estuque da BG e tratando de modo menos favorável os que se dedicavam à importação. Esta situação era, assim, susceptível de afectar o comportamento futuro dos clientes da BG, ao encorajá-los a vender somente placas de estuque da BG.

(147) A BG argumentou que na maioria, se não mesmo em todos os casos, não seria necessário atrasar uma encomenda a um revendedor não fiel no sentido de poder avançar com uma encomenda prioritária e que, em qualquer caso, o atraso máximo só pode ter sido de um dia. Este argumento foi aceite. A BG não nega, no entanto, ter sido a prioridade atribuída aos revendedores fiéis, e negada àqueles que tinham armazenado placas de estuque importadas.

c) *Medidas para impedir as importações na Irlanda do Norte*

(148) Em Junho de 1985, a BG retirou aos revendedores na Irlanda do Norte, em relação aos quais teve conhecimento da sua intenção de importar placas de estuque de Espanha, um desconto de [...] % sobre as placas de estuque. Esta atitude visava penalizar os revendedores que tencionavam proceder a importações e a desencorajá-los de prosseguirem. Imediatamente depois, foram concedidos descontos adicionais de [...] % sobre as placas de estuque das dimensões a importar e de [...] % sobre todas as placas de estuque para a construção a todos os revendedores, na condição de efectuarem as suas aquisições unicamente à BG, não utilizando gesso importado. Estes descontos destinavam-se a penalizar ainda mais os importadores e a impossibilitar o seu acesso a outros revendedores para efeitos da distribuição das placas de estuque importadas. Estas medidas não só dificultaram a entrada e a concorrência no mercado das placas de estuque importadas, como pressionaram os revendedores no sentido de deixarem de importar no seu conjunto. Esta pressão foi agravada pelas indicações claras dadas aos importadores de que a BG não tencionava abandonar uma parte do mercado, e por outros estímulos a abandonarem as importações, como uma oferta de um desconto de quantidade confidencial a

que estes revendedores poderiam ter direito, e a um pagamento de boa vontade numa data posterior se viessem a acabar com as importações. A BG teve êxito nesta sua tentativa de levar os revendedores em causa a abandonarem as importações e a concordarem em não importar no futuro.

(149) Todas as medidas tomadas pela BG acima referidas constituem abusos de posição dominante, na medida em que tinham por objectivo e conseguiram efectivamente pôr termo às importações de placas de estuque espanholas por parte dos revendedores em causa.

(150) Os descontos concedidos aos revendedores, em relação às placas de estuque das dimensões a importar e em relação ao estuque, na condição de estes comprarem a totalidade dos produtos de gesso e, em especial, as placas de estuque exclusivamente à BG, constituíam abusos em si.

(151) O desconto sobre todos os produtos de gesso concedido a grandes revendedores na Irlanda do Norte, de Agosto a Dezembro de 1985, na condição de a BG ter a exclusividade do fornecimento de placas de estuque, constituiu igualmente um abuso da posição dominante da BPB.

(152) A concessão dos descontos referidos nos pontos 150 e 151 em relação ao estuque para a construção em Junho e Agosto de 1985, em condições que incluíam revendedores que não negociavam com placas de estuque importadas, reforçou as relações de exclusividade entre a BG e os revendedores, na medida em que um revendedor que negociasse com placas de gesso importadas, perderia não só o desconto relativo às placas de estuque, mas também o relativo ao estuque para construção. Os documentos da BG revelam não terem estes descontos tido um efeito considerável a nível da fidelidade dos clientes.

### E. Efeitos no comércio interestadual

(153) A BG abusou da sua posição dominante na Grã-Bretanha através de medidas de vinculação dos clientes no que diz respeito ao fornecimento de placas de estuque, ou de outro modo levando-os injustificadamente a não negociarem com placas de estuque importadas. Sendo a BG o único produtor interno e sendo os seus únicos concorrentes importadores, estas medidas eram susceptíveis de afectarem consideravelmente as importações de outros Estados-membros, em especial de França e, a partir de 1 de Janeiro de 1986, data da sua adesão à Comunidade, de Espanha. A BG alegou que as medidas em relação às quais a Comissão levanta objecções não são susceptíveis de afectarem o comércio interestadual. Salienta o facto de Espanha ter aderido à Comunidade em 1 de Janeiro de 1986 e alega terem estas medidas sido adoptadas exclusivamente em virtude das actividades da Iberian.

(154) No entanto, os acordos com os revendedores tiveram por efeito excluir a Lafarge e a Iberian das empresas com que estes mantinham relações comerciais. Era, por outro lado, claramente previsível que o regime teria efeitos a nível destes dois importadores, de outros modos: a BG estava consciente dos efeitos em cadeia, pelos quais a actividade concorrencial de revendedores que vendiam placas de estuque de um importador levava outros a reagirem com o produto do outro importador, de tal modo que a eliminação de pontos de escoamento de um importador era susceptível de afectar a posição do outro de uma forma imediata. Por último, os pagamentos de exclusividade eram efectuados a alguns revendedores que já eram ou tinham sido clientes da Lafarge. Depois de Espanha ter aderido à Comunidade em 1 de Janeiro de 1986, a BG continuou a aplicar, tendo mesmo alargado, o sistema de pagamentos de vinculação dos revendedores.

(155) No que diz respeito à recusa de entregas prioritárias de estuque, a situação verificou-se, tanto em relação aos revendedores que negociavam com as placas de estuque da Lafarge, como em relação aos que negociavam com a Iberian.

(156) A BG avançou dois argumentos de ordem geral no sentido de a posição concorrencial dos importadores ser fraca e de a Lafarge ter limitado voluntariamente as suas actividades na Grã-Bretanha. Nenhum destes argumentos é, no entanto, susceptível de alterar a conclusão de que existia comércio interestadual e que as medidas tomadas eram susceptíveis de o afectarem. Nos casos em que o comércio interestadual se encontra já limitado por outros factores, estas medidas, passíveis de o restringirem ainda mais, não deixam de ser abrangidas pelo âmbito de aplicação das regras de concorrência do Tratado. Será este o caso em especial quando a eliminação de tal comércio conduza ao reforço de uma situação de quase-monopólio num Estado-membro. No caso em presença era importante preservar o comércio interestadual, não só em si mesmo como fonte de concorrência efectiva à BG no mercado das placas de estuque, mas também como um eventual prelúdio do estabelecimento de novas instalações de produção na Grã-Bretanha.

(157) Independentemente dos efeitos directos que as acções da BG podiam ter a nível da importação de placas de estuque de França, estas acções eram susceptíveis de eliminar ou pelo menos de enfraquecer grandemente a posição da Iberian enquanto concorrente da BG no mercado britânico e de reforçar a posição dominante da BG nesse mercado, em especial a sua posição de força em relação à Lafarge e a outros importadores potenciais de Estados-membros.

(158) Do mesmo modo, a eliminação da concorrência do consórcio de revendedores que importavam na Irlanda do Norte placas de estuque espanholas era passível de conduzir ao restabelecimento do monopólio da BG e do seu poder de mercado em relação a potenciais importadores de Estados-membros. Estes não eram, de modo algum, hipotéticos, na medida em que no passado recente se realizaram importações de placas de estuque da Lafarge na Irlanda do Norte.

Os acordos de compra exclusiva com revendedores proibiam expressamente a comercialização das placas de estuque importadas. Isto aplicava-se, assim, não só às placas de estuque importadas de Espanha na Irlanda do Norte, mas também às placas de estuque Epysa introduzidas em livre prática na Irlanda e a quaisquer outras placas de estuque susceptíveis de serem importadas de qualquer outro Estado-membro.

Por último, as medidas tomadas no sentido de impedir as importações de placas de estuque espanholas na Irlanda do Norte tinham um efeito directo no comércio interestadual uma vez que o único outro fornecedor de placas de estuque na Irlanda do Norte era a BG, e todas as placas de estuque fornecidas pela BG na Irlanda do Norte eram produzidas na Irlanda e daí importadas. A eliminação anticoncorrencial por parte da BG das importações espanholas na Irlanda do Norte era susceptível de distorcer as correntes comerciais na Comunidade, dando origem a uma corrente comercial que não existiria se não tivessem sido cometidos abusos de posição dominante.

(159) A BG alega que a eliminação das importações pelos quatro revendedores, contra os quais a BG adoptou medidas não poderia ter tido efeitos a nível do comércio interestadual uma vez que uma outra empresa, a [...], começou a importar posteriormente placas de estuque espanholas na Irlanda do Norte. Este facto é, no entanto, irrelevante. As acções da BG para eliminar as importações devem ser apreciadas em função da sua susceptibilidade de afectarem o comércio interestadual. O facto de a BG ter tolerado posteriormente algumas importações de placas de estuque espanholas por razões de estratégia e por o importador ser um utilizador que só vendia pequenas quantidades no mercado livre não afecta a apreciação das suas anteriores acções no sentido de eliminar as importações contra as quais levantava objecções.

## III. COIMAS

(160) Nos termos do nº 2 do artigo 15º do Regulamento nº 17 a Comissão pode, mediante decisão, aplicar às empresas coimas de mil ecus no mínimo, a um milhão de unidades de conta, podendo este montante ser superior desde que não exceda dez por cento do volume de negócios realizado durante o exercício social anterior, por cada uma das empresas que tenha participado deliberada ou negligentemente numa infracção ao disposto no nº 1 do artigo 85º ou no artigo 86º do Tratado CEE.

(161) A Comissão considera deverem ser aplicadas coimas. Na fixação do montante da coima, deve tomar-se em consideração a gravidade e a duração dos abusos, e igualmente o volume de negócios global da BPB e o realizado no sector das placas de estuque na Grã-Bretanha e na Irlanda do Norte.

(162) A Comissão considera que o regime de vinculação de revendedores seleccionados na Grã-Bretanha numa base de exclusividade à BG no que diz respeito à compra de produtos de placas de estuque constituiu um abuso grave da posição dominante da BG. Este abuso foi ainda mais grave se tivermos em consideração dois aspectos do regime. Em primeiro lugar, a maioria dos pagamentos constituía um esquema geral no qual a BG propunha progressivamente o regime a grandes comerciantes que se tinham tornado clientes da Iberian. Isto destinava-se a intimidar e a enfraquecer a Iberian como concorrente, afastando os seus clientes e aumentando os seus custos de comercialização e de distribuição. Em segundo lugar, a BG efectuou pagamentos aos revendedores em causa em função desses vínculos de compra exclusiva. O facto desses pagamentos deverem ser utilizados de uma determinada maneira, nomeadamente como contribuições para as despesas promocionais dos revendedores, só marginalmente minora a natureza repreensível de tais pagamentos.

O facto de tais pagamentos poderem ter sido efectuados em resposta a pedidos de grandes revendedores em reconhecimento do seu poder de compra não prejudica esta apreciação. Não era necessário que tal reconhecimento fosse associado à exclusividade de compra.

(163) A BG sugeriu igualmente, sem ter apresentado quaisquer elementos de prova, que certos revendedores teriam tido a iniciativa de se proporem passar a comprar exclusivamente à BG em troca de certos descontos. Conclui-se, no entanto, que a sua intenção era a de que os pagamentos efectuados no âmbito do regime se destinavam a constituir uma recompensa dos revendedores que comprassem exclusivamente à BG.

(164) A BG começou a aplicar o regime em Julho de 1985, tendo posto fim à sua aplicação, na sequência da investigação da Comissão, em Agosto de 1986.

(165) A Comissão considera que deve ser também aplicada uma coima pelos abusos na Irlanda do Norte da posição dominante da BPB na ilha da Irlanda.

(166) A BG alegou que a sua preocupação ao adoptar as medidas que adoptou era a de eliminar uma fonte de concorrência que considerava desleal, devido ao facto de revendedores/importadores conseguirem uma vantagem injustificada face aos outros revendedores, e que considerava uma ameaça grave às vendas da BG em virtude da forte posição de mercado dos importadores envolvidos. A BG declara, em especial, estar preocupada com o facto de os revendedores venderem placas de estuque importadas a preços atractivos, o que prejudicaria as relações estáveis existentes entre revendedores de materiais de construção e entre estes e a BG em relação ao mercado das placas de estuque. De facto, a informação de que a BG dispunha sugeria que as importações só poderiam ser lucrativas se os importadores praticassem preços próximos dos da BG, de modo que estes não teriam grande possibilidade de venderem as placas de estuque a preços atractivos devido às importações. Nenhuma destas considerações pode justificar as acções tomadas a fim de eliminar a concorrência.

(167) A BG declara igualmente que recusou celebrar um acordo com os importadores em matéria de fixação de preços e de partilha do mercado. Não foram tecidas quaisquer críticas à BG sobre este aspecto.

(168) Finalmente, a BG sugeriu o facto de a Epysa ter podido violar o seu compromisso de preços para com a Comissão de 26 de Março de 1985. Integrava o acordo com os revendedores que renunciaram importar, a obrigação de enviarem à BG uma cópia da factura da Epysa e, na perspectiva da cooperação futura dos revendedores com a BG, esta deve ter conhecimento do preço de exportação da Epysa. Não foi apresentada, de qualquer modo, uma denúncia ao abrigo da regulamentação *anti-dumping* comunitária no que diz respeito a uma eventual violação do compromisso na Irlanda.

(169) A Comissão considera, nesta fase, não dever ser aplicada uma coima em relação à reserva de entregas prioritárias a clientes fiéis de placas de estuque em Agosto de 1985, tendo em conta as consequências directas limitadas que esta medida teve na prática e a ausência de elementos de prova conclusivos da extensão dos presumíveis efeitos indirectos a mais longo prazo.

(170) A Comissão considera que os abusos relativamente aos quais deve ser aplicada uma coima foram intencionais. Na Grã-Bretanha, a BG pretendeu deliberadamente, através das medidas que tomou, vincular os clientes. Na Irlanda do Norte, a acção da BG destinava-se especificamente a pôr termo às importações dos [...] revendedores e a vincular os revendedores à BG face à concorrência das importações.

(171) Durante o processo, a BG fez uma « denúncia reconvencional » em que se alegava que a Epysa tinha uma capacidade de produção mais elevada do que o que podia vender em Espanha, e que estava assim a exportar grandes quantidades, em especial para o Reino Unido. Alegou-se que os preços de exportação da Epysa são substancialmente inferiores aos seus preços internos. Os factos alegados pela BG não fazem referência a qualquer violação dos artigos 85º ou 86º do Tratado no que diz respeito às exportações da Epysa para a Grã-Bretanha ou para a ilha da Irlanda depois de adesão de Espanha à Comunidade. Não foi também apresentada qualquer denúncia ao abrigo da regulamentação *anti-dumping* em relação às exportações de placas de estuque espanholas para a Grã-Bretanha.

(172) O facto de o concorrente de um fornecedor dominante poder obter e vender placas de estuque a baixos preços não pode justificar a adopção de medidas abusivas por parte do fornecedor dominante para fazer face a tal concorrência.

(173) No entanto, na determinação da coima, a Comissão tem em consideração o facto de, quando os acordos de compra exclusiva foram aplicados na Grã-Bretanha, Espanha não ser ainda membro da Comunidade e de o regime ter prosseguido apenas mais sete meses depois da sua adesão. Este regime era concebido em parte como uma resposta às importações de Espanha. Tem igualmente em conta o facto, de na Irlanda do Norte, as medidas especiais adoptadas serem dirigidas contra as importações espanholas num período em que a Espanha não era um Estado-membro da Comunidade. A eliminação das importações directas de Espanha, numa época em que a Espanha não era um Estado-membro, não teve em si mesmo por efeito, nem o poderia ter, a afectação directa do comércio entre os Estados-membros, para efeitos do presente processo, antes do primeiro de Janeiro de 1986, na ausência de reexportações de placas de estuque espanholas do Reino Unido para outros Estados-membros.

(173) A Comissão tem ainda em consideração, no que diz respeito às importações de Espanha quando este país não era um Estado-membro, que os preços de exportação das placas de estuque da Epysa eram claramente de um nível consideravelmente inferior aos dos preços internos em Espanha.

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

*Artigo 1º*

Entre Julho de 1985 e Agosto de 1986, a British Gypsum Ltd violou o disposto no artigo 86º do Tratado CEE consistindo a infracção no abuso da sua posição domi-

nante no fornecimento de placas de estuque na Grã-Bretanha através de um regime de pagamentos a revendedores de materiais de construção que acordaram em comprar placas de estuque exclusivamente à British Gypsum Ltd.

*Artigo 2º*

A concretização em Julho e Agosto de 1985 de uma política que favorecia clientes que não negociavam com placas de estuque importadas na concessão de prioridade nas encomendas para fornecimento de estuque de construção num período de atraso das entregas desse produto constituiu um abuso da posição dominante da British Gypsum Ltd. no fornecimento de placas de estuque na Grã-Bretanha, proibido pelo artigo 86º do Tratado CEE.

*Artigo 3º*

A BPB Industries PLC abusou, através da sua filial British Gypsum Ltd, da sua posição dominante detida no domínio do fornecimento de placas de estuque na Irlanda e na Irlanda do Norte pelo que, infringiu o artigo 86º do Tratado CEE:

— em Junho e Julho de 1985 ao pressionar com êxito e procurando obter o acordo de um consórcio de importadores para renunciarem a importar placas de estuque na Irlanda do Norte,

— por uma série de descontos sobre produtos da BG fornecidos a revendedores de materiais de construção na Irlanda do Norte entre Junho e Dezembro de 1985, na condição de não negociarem com placas de estuque importadas.

*Artigo 4º*

São aplicadas as seguintes coimas:

— à British Gypsum Ltd., uma coima de 3 000 000 ecus pelas violações ao disposto no artigo 86º do Tratado CEE referidas no artigo 1º,

— à BPB industries PLC, uma coima de 150 000 ecus ecus pelas violações ao disposto no artigo 86º do Tratado CEE referidas no artigo 3º

*Artigo 5º*

As coimas devem ser pagas em:

a) Conta nº 59 000 204, Comissão das Comunidades Europeias (para o pagamento em ecus), Lloyds Bank PLC, o Director, Secção de pagamentos, Overseas Centre, PO Box 63, 38a Paradise Street, UK-Birmingham BI 2AB; ou

b) Conta nº 108 63 41, Comissão das Comunidades Europeias (para o pagamento em libras esterlinas), Lloyds Bank, PLC, Overseas Department, PO Box 19, 6 Eastcheap, UK-Londres EC 39 3AB,

no prazo de três meses a contar da notificação da presente decisão. Após o prazo referido, serão automaticamente devidos juros à taxa aplicada pelo Fundo Europeu de Cooperação Monetária nas suas operações em ecus no primeiro dia útil do mês de adopção da presente decisão, majorada de 3,5 % pontos percentuais, isto é, ... %

Se os pagamentos forem efectuados em libras esterlinas, a taxa de câmbio a aplicar será a existente no dia que antecede o pagamento.

*Artigo 6º*

São destinatárias da presente decisão:

BPB Industries PLC,
Langley Park House,
Uxbridge Road,
Slough SL3 6DU,
Reino Unido;

e

British Gypsum Ltd,
Ruddington Hall,
Longhborough Road,
Ruddington,
Nottingham NGII GLX,
Reino Unido.

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

Feito em Bruxelas, em 5 de Dezembro de 1988.

*Pela Comissão*

Peter SUTHERLAND

*Membro da Comissão*