381L1835(KSG)

4. 7. 81 Jornal Oficial das Comunidades Europeias Nº L 184/9

RECOMENDAÇÃO Nº 1835/81/CECA DA COMISSÃO

de 3 de Julho de 1981

aos Estados-membros, relativa à obrigação de publicação das tabelas de preços e condições de venda e às práticas proibidas no comércio do aço

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço e, nomeadamente, o nº 3 do seu artigo 63º,

Considerando que a situação actual do mercado do aço exige uma acção enérgica em relação aos preços de venda dos produtos siderúrgicos; que, neste âmbito, a Comissão vem reforçando o controlo do respeito das regras em matéria de preços e que, pela Decisão nº 1834/81/CECA, de 3 de Julho de 1981, que altera a Decisão nº 30-53 da Alta Autoridade [1], completou as obrigações das empresas no que respeita às suas organizações de venda;

Considerando que o mercado do aço constitui um todo em que os comerciantes desempenham um papel importante dado que, por seu intermédio, são transaccionados mais de metade dos aços vendidos na Comunidade sob a forma de vendas directas ou de armazém, incluindo as vendas de produtos importados de países terceiros;

Considerando que, para garantir uma disciplina eficaz em matéria de preços, é necessário que mercado na sua totalidade a ela esteja sujeito, e que a Comissão complete as suas acções sobre os preços, utilizando o poder que lhe confere o nº 3 do artigo 63º do Tratado para assegurar que as empresas de distribuição do aço respeitem regras em matéria de preços e condições de venda semelhantes às impostas às empresas de produção pelo artigo 60º do Tratado e suas decisões de aplicação;

Considerando que estas disposições devem aplicar-se a todas as categorias e qualidades de aço abrangidas pelo Tratado, produzidas na Comunidade ou provenientes de países terceiros; que se devem aplicar a todas as formas de comércio, às vendas directas e às vendas de armazém;

Considerando contudo que não é conveniente alargar as obrigações do comércio ao conjunto das empresas de distribuição, porquanto algumas delas têm um volume de negócios pouco importante; que, nestas condições, as obrigações a impor ao comércio devem ser limitadas s empresas de distribuição cujo volume anual de revenda seja de, pelo menos, 12 000 toneladas;

Considerando que as empresas de distribuição que pertencem a um mesmo grupo devem ficar sujeitas a estas obrigações quando a soma cumulativa do seu volume de revenda atinja ou exceda a quantidade mínima anual acima referida, dado que actuam como uma única entidade económica;

Considerando que, para evitar qualquer discriminação, devem ser tratadas de igual forma as empresas de distribuição que vendem produtos siderúrgicos abrangidos pelo Tratado, transformados a partir de outros produtos de aço, nomeadamente as empresas de desenrolamento de bandas largas a quente que efectuam uma operação de transformação por corte transversal em chapas ou corte longitudinal em arcos;

Considerando que a execução da presente recomendação torna necessários, em certos Estados-membros, procedimentos legislativos e outras medidas cuja realização demora um certo tempo; que, assim é necessário conceder um prazo suficiente – até 30 de Junho de 1982 – para a sua execução efectiva; que, entretanto, a própria Comissão, pela Decisão nº 1836/81/CECA, adoptada em conformidade com o artigo 95º, impõe directamente obrigações equivalentes às empresas de distribuição; que, por consequência, os Estados-membros apenas devem assegurar o respeito e o controlo de tais obrigações a partir daquela data,

FORMULOU A PRESENTE RECOMENDAÇÃO:

Artigo 1º

Os Estados-membros aplicarão, a partir de 1 de Julho de 1982 e até 30 de Junho de 1984, medidas destinadas a assegurar que as empresas de distribuição de aço referidas no artigo 2º fiquem sujeitas às obrigações previstas na presente recomendação e a fazer respeitar estas obrigações através de medidas de controlo adequadas e das sanções descritas no artigo 16º.

Os Estados-membros informarão a Comissão, antes de 1 de Janeiro de 1982, das medidas tomadas.

Artigo 2º

1. A presente recomendação é aplicável às empresas de distribuição da Comunidade que efectuem vendas directas e

[1] JO CECA de 4. 5. 1953, p. 109.

vendas de armazém, no mercado comum, dos produtos de aço definidos no Anexo I do Tratado, com excepção da sucata, desde que:

— obtenham a totalidade ou parte do aço directamente junto de empresas de produção da Comunidade ou de países terceiros;

e

— o seu volume de revenda de aço, adicionado, se for caso disso, ao volume de revenda de aço das suas sociedades mães e/ou filiais e sucursais, seja de, pelo menos, 12 000 toneladas por ano, tomando como base o resultado do último ano financeiro;

e

— não sejam uma organização de venda, na acepção da Decisão nº 30-53, empresas a seguir denominadas «negociantes de aço».

2. São igualmente consideradas «negociantes de aço», e sujeitas às mesmas disposições, as empresas de distribuição referidas no nº 1 que comercializam os produtos de aço depois de os terem transformado. Para efeitos do disposto na presente recomendação, considera-se que há transformação quando um dos produtos em aço referidos no Anexo I do Tratado CECA é transformado noutro produto de aço incluído no referido anexo, por uma operação que não seja a laminagem.

3. Se o volume de revenda de aço de uma empresa de distribuição atingir ou exceder num ano a quantidade mínima anual fixada no nº 1, ser-lhe-ão aplicáveis as disposições da presente recomendação a partir do ano civil seguinte.

Artigo 3º

Os negociantes de aço devem publicar as suas tabelas de preços e condições de venda, relativamente às vendas directas e às vendas de armazém, nos termos das disposições seguintes, e comunicá-las a um serviço designado pelo Estado-membro.

Uma sociedade-mãe do negócio de aço pode publicar tabelas de preços e condições de venda que sejam igualmente válidas para as suas filiais e sucursais.

Artigo 4º

Todas as tabelas de preços e condições de venda publicadas devem conter as indicações seguintes:

a) Preço de base por categoria de produtos ou por qualidade e categoria de produtos;

b) Extras aplicáveis, fazendo ressaltar:

— as variações de preços, segundo a dimensão e comprimento,

— as majorações segundo a qualidade e graduação,

— as majorações e reduções de quantidade por amostra e/ou por encomenda específica,

— as tolerâncias não sujeitas a aumento de preço,

— as majorações por tolerâncias reduzidas,

— bem como todos os aumentos de preços e majorações adicionais normalmente aplicados e relacionados com a entrega dos diversos produtos nomeadamente as majorações por corte longitudinal e por corte à cisalha;

c) Local de entrega;

d) Modo de cotação;

e) Despesas relacionadas com o modo de carregamento;

f) Nos casos em que forem aplicados, os descontos, reembolsos e todas as formas de remuneração concedidas a outros comerciantes ou utilizadores;

g) Condições de pagamento;

h) Natureza e montante das imposições e outros encargos que se adicionem aos preços das tabelas, nas condições oferecidas aos compradores.

Artigo 5º

As tabelas de preços dos negociantes de aço não podem conter preços relativos a produtos que não sejam efectivamente oferecidos no mercado pelo negociante de aço em causa.

Artigo 6º

1. a) As tabelas de preços e condições de venda não são aplicáveis antes de decorridos dois dias completos após terem sido enviadas ao serviço designado pelo Estado-membro.

b) O negociante de aço deve, mediante pedido, comunicar as tabelas de preços e condições de venda a qualquer pessoa interessada.

2. O disposto no nº 1 aplica-se igualmente a todas as alterações das tabelas de preços e condições de venda.

Artigo 7º

1. Em relação às vendas directas, os negociantes de aço podem dar cumprimento à obrigação de publicação das tabelas de preços e condições de venda, incluindo a seguinte cláusula nas tabelas de preços de venda do aço, conforme a sua proveniência:

a) «Os preços aplicáveis às vendas directas de aço proveniente de um produtor da CECA são os preços incluindo portes no local de destino que resultam da tabela de preços do produtor com base na qual se concluiu a venda e aos quais se aplicam as nossas condições de venda publicadas e as seguintes majorações . . .»

b) «Os preços aplicáveis às vendas directas de aço proveniente de países cujas ofertas estejam abrangidas por uma proibição de alinhamento por parte da Comissão das Comunidades Europeias são os preços incluindo portes que resultam da tabela de preços da empresa da Comunidade que ofereça o preço incluindo portes mais favorável no local de destino, deduzidos os descontos de penetração consentidos a esses países e aos quais se aplicam as nossas condições de venda publicadas e as seguintes majorações . . .»

c) «Os preços aplicáveis às vendas directas de aço proveniente de países terceiros são os preços incluindo portes no local de destino que resultam dos preços de base para importação publicados pela Comissão das Comunidades Europeias e aos quais se aplicam as nossas condições de venda publicadas e as majorações seguintes . . .»

2. Considera-se que existe venda directa quando, no âmbito de contratos de venda concluídos entre o produtor e o negociante de aço, por um lado, e o negociante de aço e o cliente comprador da mercadoria, por outro, a expedição da mercadoria seja efectuada directamente pelo produtor para o cliente do negociante de aço ou de acordo com as instruções do cliente. Todas as outras vendas são vendas de armazém.

Artigo 8º

Os negociantes de aço podem não publicar os descontos para produtos desclassificados ou de segunda escolha. Nesse caso, devem indicar nas facturas a razão da desclassificação ou da classificação do produto como produto de segunda escolha.

Artigo 9º

Constitui uma prática proibida o facto de um negociante de aço aplicar no mercado comum condições desiguais (artigo 11º) a transacções comparáveis (artigo 10º).

Artigo 10º

1. São comparáveis as transacções:

a) Concluídas com compradores:

— que se encontrem em concorrência entre si, ou

— que fabriquem produtos idênticos ou similares, ou

— que desempenhem as mesmas funções comerciais;

e

b) Que digam respeito a produtos idênticos ou similares;

e

c) Em que as outras características comerciais essenciais não difiram de maneira sensível.

2. Não são comparáveis as transacções entre cujas datas de conclusão se tenha verificado uma alteração duradoura dos preços ou das condições de venda do negociante de aço.

Artigo 11º

1. Não são consideradas condições desiguais as condições diferentes aplicadas por um negociante de aço a transacções comparáveis, na medida em que tenham em conta, de maneira adequada, diferenças nas prestações ou na execução das transacções.

2. Existem condições desiguais quando um negociante de aço concede, sem majoração no preço, prazos de pagamento mais favoráveis do que os que aplica normalmente a transacções comparáveis.

Artigo 12º

Os negociantes de aço que sustentem que determinadas transacções não são comparáveis (artigo 10º) ou que determinadas condições não são desiguais (artigo 11º) ficam obrigados a apresentar, a pedido do serviço designado pelo Estado – membro, as circunstâncias e os factos justificativos adequados.

Artigo 13º

1. Quando um negociante de aço alinhar a sua oferta pela tabela de um concorrente, constitui uma prática proibida a aplicação de condições que assegurem ao comprador um preço incluindo portes no local de destino inferior ao preço que o comprador pode obter do concorrente.

2. O preço incluindo portes no local de destino deve incluir, além dos preços e condições, as despesas de transporte e as majoraçoes ou encargos suportadas pelo comprador, deduzindo os descontos ou reembolsos de que ele beneficie.

3. Quando um negociante de aço alinhar a sua oferta pelas condições oferecidas por um concorrente exterior à Comunidade, é aplicável *mutatis mutandis* o disposto nos nºs 1 e 2 do presente artigo.

4. Os negociantes de aço que sustentem que alinharam a sua oferta por um preço incluindo portes inferior de um concorrente do mercado comum ou de um concorrente exterior à Comunidade ficam obrigados a justificar, a pedido do serviço designado pelo Estado-membro, que estavam reunidas as condições de alinhamento e que, no cálculo do preço de alinhamento, respeitaram o disposto nos nºs 1 a 3 do presente artigo.

A condição exigida para um alinhamento pelas condições oferecidas por concorrentes exteriores à Comunidade é a de que o alinhamento tenha sido imposto pela concorrência efectiva de concorrente exterior à Comunidade.

Artigo 14º

Constitui uma prática proibida a inclusão no preço exigido ao comprador de imposições ou encargos em relação aos quais o vendedor tenha direito à isenção ou reembolso.

Artigo 15º

Os negociantes de aço devem comunicar todas as informações necessárias ao serviço designado pelo Estado-membro, o qual pode mandar proceder junto deles às verificações necessárias ao controlo do respeito das disposições acima referidas.

Para efeitos daquelas verificações, os negociantes de aço são obrigados a manter e a pôr à disposição dos agentes ou mandatários do Estado-membro incumbidos de missões de controlo uma documentação contabilística e comercial que inclua, no mínimo, os documentos indicados nas alíneas a) a g) do artigo 1º da Decisão nº 14-64 da Comissão [1].

Artigo 16º

1. Os negociantes de aço que se subtraiam às obrigações que lhes incumbem por força das disposições adoptadas para execução dos artigos 2º a 14º, estão sujeitos a multas, que podem atingir o dobro do valor das vendas irregulares. Em caso de reincidência, este valor máximo será duplicado.

2. Os negociantes de aço que se subtraiam às obrigações que lhes incumbem por força das disposições adoptadas para execução do artigo 15º, estão sujeitos a multas, que podem atingir um por cento do volume de negócios anual, e a adstrições, cujo valor máximo ser de cinco por cento do volume de negócios diário médio por cada dia de atraso.

Artigo 17º

Os Estados-membros são destinatários da presente recomendação.

Feito em Bruxelas em 3 de Julho de 1981.

Pela Comissão
Étienne DAVIGNON
Vice-Presidente

[1] JO de 18. 7. 1964, p. 1967/64.