II

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

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 13 de Julho de 1994

relativa a um processo de aplicação do artigo 85º do Tratado CE

(IV/C/33.833 — Cartão)

(Os textos nas línguas alemã, espanhola, francesa, inglesa, italiana e neerlandesa são os únicos que fazem fé)

(94/601/CE)

O COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade 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,

Tendo em conta a decisão da Comissão de 21 de Dezembro de 1992 de dar início a um processo por sua própria iniciativa,

Tendo sido dada às partes interessadas a oportunidade de apresentarem as suas observações sobre as objecções levantadas pela Comissão, nos termos do nº 1 do artigo 19º do Regulamento nº 17 e o 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 do Conselho [2],

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

Considerando o seguinte:

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

PARTE I

OS FACTOS

A. RESUMO DA INFRACÇÃO

(1) A presente decisão, que impõe coimas devido a uma infracção ao artigo 85º do Tratado, surge na sequência de investigações realizadas pela Comissão em Abril de 1991. Actuando ao abrigo do nº 3 do artigo 14º do Regulamento nº 17, agentes da Comissão visitaram as instalações de diversos produtores de cartão ou suas filiais e agentes de vendas na Comunidade. Através das referidas investigações e subsequentes inquéritos efectuados ao abrigo do artigo 11º do Regulamento nº 17, a Comissão descobriu provas documentais que demonstram que foi cometida uma infracção ao disposto o artigo 85º pelas empresas seguintes:

— Buchmann GmbH,

— Cascades SA,

— Enso-Gutzeit Oy,

— Europa Carton AG,

— Finnboard — the Finnish Board Mills Association,

— Fiskeby Board AB,

— Gruber & Weber GmbH & Co KG,

— Kartonfabriek «De Eendracht» NV (com denominação comercial «BPB de Eendracht»),

— NV Koninklijke KNP BT NV (anteriormente Koninklijke Nederlandse Papierfabrieken NV),

— Laakmann Karton GmbH & Co KG,

— Mayr-Melnhof Kartongesellschaft mbH,

— Mo Och Domsjö AB (MoDo),

— Papeteries de Lancey SA,

— Rena Kartonfabrik AS,

— Sarrió SpA,

— SCA Holding Ltd [anteriormente Reed Paper & Board (UK) Ltd],

— Stora Kopparbergs Bergslags AB,

— Enso Española SA (anteriormente Tampella Española SA),

— Moritz J. Weig GmbH & Co KG.

(2) A infracção consiste na participação, a partir de, aproximadamente, meados de 1986 até pelo menos Abril de 1991 (na maioria dos casos), num acordo e numa prática concertada através dos quais os produtores que fornecem cartão na Comunidade, agindo em concertação e com cumplicidade e infringindo o artigo 85º:

— efectuaram regularmente e de forma institucionalizada diversas reuniões secretas destinadas a discutir e chegar a acordo sobre um plano comum do sector para restringir a concorrência,

— chegaram a acordo relativamente a aumentos regulares de preços para cada qualidade do produto em cada uma das moedas nacionais,

— planearam e aplicaram aumentos simultâneos e uniformes de preços em toda a Comunidade,

— chegaram a um acordo relativamente à manutenção das quotas de mercado dos maiores produtores a níveis constantes (sujeitas a modificações ocasionais),

— adoptaram medidas concertadas para controlar os fornecimentos do produto na Comunidade por forma a assegurar a aplicação dos referidos aumentos concertados de preços,

— trocaram informações comerciais (sobre os fornecimentos, preços, suspensões de actividade, cadernos de encomendas, taxas de utilização das máquinas, etc.) em apoio às restrições acima mencionadas.

B. A INDÚSTRIA DO CARTÃO

1. O produto

(3) O cartão (também conhecido por «papelão») é um material rígido produzido a partir de fibras lenhosas e utilizado principalmente no fabrico de caixas para a embalagem de produtos de consumo alimentares e não alimentares. É também utilizado para fins gráficos.

O cartão é produzido através de diversos métodos que envolvem a dispersão das fibras em água numa concentração de 1 % e a subsequente tiragem em folhas através da drenagem da água e da secagem do depósito de fibra resultante.

Foi desenvolvida uma ampla variedade de qualidades deste produto por forma a dar resposta às diferentes exigências dos utilizadores finais. A qualidade do material depende, em larga medida, da escolha da fibra utilizada e do seu tratamento durante o processo de produção. O cartão é normalmente fabricado e vendido em folhas que combinam camadas de material fabricadas com diferentes tipos de pasta. É, normalmente, revestido ou laminado na sua parte branca com diversos materiais por forma a melhorar o seu aspecto ou a torná-lo adequado a fins específicos. É feita uma distinção básica entre o cartão produzido com fibras lenhosas virgens e o cartão produzido com resíduos de papel reciclado.

(4) As principais qualidades de cartão produzidas na Europa Ocidental são:

— Cartão para caixas planificadas (*Folding boxboard* /FBB), fabricado como uma camada exterior de revestimento branco produzido com pasta química branqueada, uma camada média de pasta mecânica ou químico-mecânica e, frequentemente, uma camada inferior pouco espessa de pasta química branqueada. O cartão FBB é geralmente utilizado para a embalagem de produtos alimentares, cosméticos, cigarros, produtos farmacêuticos, etc.

— Cartão cinzento misto com cobertura branca (*White-lined chipboard* /WLC), também conhecido na Europa Ocidental continental como «duplex» ou «triplex», fabricado com fibras secundárias ou recicladas. Este produto é fabricado com pasta química branqueada na parte de frente e camadas de resíduos de papel no verso e é normalmente utilizado para a embalagem de produtos não alimentares.

— Cartão compacto de pasta branqueada com sulfato (*Solid Bleached Sulphate* /SBS), trata-se de um produto com várias camadas brancas, totalmente fabricado com pasta química. É principalmente utilizado como embalagem promocional para produtos alimentares, cosméticos, produtos farmacêuticos e cigarros.

Outros produtos de cartão (por exemplo, «cartão cinzento» que é fabricado inteiramente com resíduos de papel) podem também ser produzidos nas máquinas de fabrico de cartão mas não são abrangidos pela definição de cartão utilizada pelos próprios produtores e não são assim objecto do presente processo.

A designação padrão do produto e as abreviações utilizadas na Alemanha são geralmente utilizadas na indústria do cartão em toda a Europa Ocidental:

— as qualidades FBB revestidas e não revestidas são designadas «GC» e «UC», respectivamente,

— as qualidades «duplex» de cartão WLC revestido e não revestido são designadas «GD» e «UD», enquanto as qualidades «triplex» são conhecidas como «GT» e «UT»,

— as qualidades de cartão SBS revestido e não revestido são designadas «GZ» e «UZ» respectivamente.

Dentro destas categorias existem outras subdivisões: por exemplo, o cartão GC 1 distingue-se do cartão GC 2 devido às diferentes camadas de revestimento utilizadas e o cartão GD 1 distingue-se do cartão GD 2 pelos seus volumes específicos diferentes, etc. Com uma preocupação de simplificação, o sector das fibras virgens é normalmente designado, no seu conjunto, como «qualidades GC» e todas as qualidades recicladas são designadas «qualidades GD». Esta prática será adoptada quando adequado na presente decisão.

2. O mercado em termos de volume e de valor

(5) Devido *(inter alia)* à sobreposição das definições do produto, as estimativas da dimensão do mercado do cartão podem diferir.

Para efeitos do presente processo, a Comissão adoptou a classificação empregue no sistema de intercâmbio de estatísticas (ver considerando 61) utilizado pelos produtores envolvidos no presente processo.

A produção total de cartão dos produtores da Europa Ocidental em 1990 (último ano completo relativamente ao qual se tem conhecimento da persistência da infracção) elevava-se a perto de 4,2 milhões de toneladas, das quais cerca de $^1/_6$ eram exportadas para os mercados internacionais.

Foram produzidas na Comunidade cerca de 2 400 000 toneladas, 70 % das quais qualidades GD. A produção dos países nórdicos elevou-se a 1 300 000 toneladas (na sua quase totalidade GC e SBS) e na Áustria foram produzidas cerca de 340 000 toneladas das qualidades GD.

Em 1990, o consumo de cartão (todas as qualidades) na Europa Ocidental (Comunidade e AECL) elevava-se a cerca de 3,5 milhões de toneladas. Desto total, as qualidades GC representavam cerca de 1,3 milhões de toneladas (37 % em termos de tonelagem), as qualidades GD 1,9 milhões de toneladas (54 %) e as qualidades SBS 0,3 milhão (9 %).

O consumo de cartão na Comunidade em 1990 elevava-se a cerca de 3 090 000 toneladas, das quais 1 150 000 toneladas de qualidade GC e 1 700 000 toneladas da qualidade GD. A França, a Alemanha, a Itália e o Reino Unido representavam mais de 80 % do consumo da Comunidade.

As importações dos países da Associação Europeia de Comércio Livre (AECL), principalmente da Suécia e da Finlândia, representaram 30 % do mercado comunitário.

No quadro 1 são apresentados dados relativos à produção, vendas e consumo no ano de 1990.

O mercado de cartão da Comunidade representava, em 1990, aproximadamente 2 500 milhões de ecus.

(6) Nos últimos 30 anos, o mercado de cartão da Europa Ocidental caracterizou-se por um forte crescimento. Na Europa, a taxa anual de crescimento do sector do cartão foi geralmente superior à registada para a produção industrial geral: por exemplo durante os anos 80, o crescimento do sector do cartão na Europa Ocidental foi em média de 3 % ao ano enquanto o sector industrial registou uma taxa de crescimento de apenas 1,5 %.

No período de quatro anos compreendido entre 1987 e 1990, o consumo de cartão aumentou 18,6 %. No entanto, em 1991, registou-se uma baixa e a procura diminuiu 2,2 %.

Durante a segunda metade dos anos 80, a procura das qualidades GC (fibra virgem) quase que triplicou relativamente à procura das qualidades GD (recicladas).

Durante os anos 90, verificou-se uma inversão na procura das qualidades GC, registando-se um aumento das vendas da qualidade GD na Comunidade de cerca de 11 % em 1989, enquanto as vendas da qualidade GC registaram uma diminuição de 1 %.

O significativo retorno à qualidade GD em 1990 é imputável a diversos factores: uma maior consciencialização do público relativamente aos problemas ambientais; o aumento do diferencial de preços entre as qualidades GC e GD no final de 1989, altura em que se assistiu a um aumento dos preços das qualidades GC e à manutenção dos preços das qualidades GD; e uma melhoria da apresentação de algumas qualidades GD por foram a tornar o produto mais semelhante às qualidades GC.

3. Os produtores

(7) O mercado de cartão da Comunidade é abastecido em larga medida por produtores europeus de qualidades GC situados fora da Comunidade, principalmente na Suécia e na Finlândia.

O sector GC é dominado por importantes grupos nórdicos do sector florestal, os quais, na sequência de recentes reestruturações e aquisições no sector têm actualmente, na realidade, uma parte substancial da sua capacidade de produção de cartão situada na Comunidade. O maior produtor europeu das qualidades GC é o grupo sueco Stora com uma produção anual de cerca de 450 000 toneladas. Dois terços da produção do grupo Stora, no que se refere à qualidade GC, provêm das suas fábricas Kopparfors na Suécia e o restante da antiga empresa Feldmühle que a Stora adquiriu em 1990 (a empresa Feldmühle também produzia qualidades GD). Um outro importante produtor sueco, o grupo MoDo, produz 200 000 toneladas de cartão da qualidade GC, sendo a quase totalidade desta produção fabricada nas suas instalações no Reino Unido localizadas em Workington, no con-

dado da Cumberlândia; na Suécia, a MoDo produz quase exclusivamente a qualidade SBS. Os quatro (em 1991) produtores finlandeses de cartão GC — Metsä-Serla, Kyro, Tampella e United Paper Mills — produzem, em conjunto, quase 500 000 toneladas (produzidas na sua totalidade na Finlândia) e comercializam os seus produtos na Comunidade e noutros mercados de exportação exclusivamente através da sua agência de vendas comum, a Finnboard [1].

(8) No sector da qualidade GD dois grandes produtores, a Mayr-Melnhof («M-M») e a Sarrió, representam actualmente metade da capacidade de produção da Europa. A M-M tem sede em Viena mas é também proprietária ou controla fábricas de cartão na Alemanha, na Suíça (participação de 66 %), nos Países Baixos (a partir de 1991) e no Reino Unido. O grupo M-M tinha já em 1990 uma capacidade de produção da qualidade GD superior a 600 000 toneladas e de 90 000 toneladas da qualidade GC. Em 1991, foi instalado na Alemanha um novo equipamento GD (160 kt/ano), tendo aparentemente o antigo sido abandonado. O grupo M-M adquiriu outro produtor alemão no final de 1992, elevando-se actualmente a sua capacidade total a mais de 850 000 toneladas. A empresa Sarrió (pertencente ao grupo italiano Saffa) é o segundo maior produtor europeu de qualidades recicladas, tendo as suas fábricas em Itália uma capacidade total de 400 00 toneladas da qualidade GD (bem como 26 000 toneladas da qualidade GC). Possui também duas fábricas em Espanha (Sarrió, Prat). Como outros importantes produtores da qualidade GD na Comunidade poder-se-ão citar as empresas Stora (anteriormente Feldmühle), Cascades, Weig e Buchmann. A empresa Europa Carton é não só um produtor de cartão mas também a maior empresa de transformação da Alemanha. A empresa Fiskeby da Suécia é o único produtor nórdico de cartão reciclado.

(9) Alguns grupos, incluindo principalmente os grupos Stora, M-M e Cascades, são importantes produtores das qualidades GC e GD.

Os dois grandes produtores europeus de SBS (GZ, UZ) são o grupo MoDo (através da empresa Iggesunds Bruk na Suécia), com uma produção de cerca de 225 000 toneladas em 1990, e a empresa Enso-Gutzeit da Finlândia com 125 000 toneladas.

Segundo um estudo (baseado na capacidade) [2], o grupo Stora detinha cerca de 14 % da capacidade total da Europa Ocidental em 1990, seguido pelo grupo M-M (13 %), pela Finnboard Mills (11 %), MoDo/Iggesund (10 %), Sarrió/Saffa (8 %), Cascades (7 %), Enso-Gutzeit (3 %) e Weig (2 %). Assim, dez produtores detinham 70 % da capacidade de produção de cartão (todas as qualidades).

Relativamente a 1991, na sequência de novas aquisições e de aumentos de capacidade, um outro estudo (baseado na produção total) [3] colocava o grupo M-M em primeiro lugar com 19,3 %, seguido de Stora (14,2 %), Finnboard (12,4 %) e Sarrió/Saffa (10 %).

4. Os clientes

(10) Os principais compradores de cartão na Comunidade são os produtores de caixas de cartão planificadas («empresas de transformação»), que representam cerca de 60 % do consumo de cartão. Um número reduzido de produtores de cartão tem uma actividade de transformação a jusante integrada na empresa.

As empresas de transformação adquirem o cartão em folhas e produzem caixas planificadas de acordo com as especificações dos seus clientes que são principalmente fabricantes de produtos de consumo alimentares e não alimentares.

Os utilizadores finais das caixas de cartão planificadas na Europa Ocidental estão repartidos segundo uma rácio de 54/46 entre os sectores alimentar e não alimentar. Existem cerca de 1 500 empresas de transformação nos principais países a Comunidade. As dez principais representam cerca de um quarto da produção total, o que reflecte a natureza de certo modo fragmentada do mercado do lado da procura, embora deva ser realçado que nos últimos anos se manifestou uma tendência para uma maior concentração.

Poderá ser ainda citada como outro cliente importante do sector do cartão a imprensa que utiliza o produto para fins gráficos.

5. A reestruração da indústria do cartão

(11) Na última década, a indústria do cartão sofreu uma modificação estrutural significativa. Em 1980, a grande maioria da produção europeia de cartão provinha de empresas independentes que produziam um só produto e que apenas estavam envolvidas no sector do cartão. Em contrapartida, em 1990, apenas metade da capacidade disponível pertencia a empresas especializadas, sendo a parte restante propriedade de grandes conglomerados da indústria do papel com interesses diversificados.

— Em 1990, o grupo Stora, maior grupo sueco do sector florestal e proprietário da Kopparfors, um dos maiores produtores de cartão, adquiriu o grupo de papel alemão Feldmühle-Nobel. A Feldmühle tinha já adquirido 50 % do principal produtor de cartão francês — Papeteries Beghin-Corbehem — em 1988 e os restantes 50 % em 1989. O volume de negócios combinado

[1] A Finnboard, que tem personalidade jurídica enquanto «yhdistys» (associação comercial) nos termos do direito finlandês, tinha em 1991 seis sociedades membros (duas das quais produziam cartão), nomeando cada uma um membro no seu conselho da direcção. A organização comercial é dirigida por um director de que dependem as diversas unidades de *marketing*. A Finnboard empregava na Finlândia 135 trabalhadores e possuía representantes em 43 países, 17 dos quais escritórios de vendas da própria Finnboard.

[2] Estudo da Finnboard de 16 de Maio de 1990.

[3] *EIU Paper and Packaging Anaylst*, Novembro 1991.

total do novo grupo Stora/Feldmühle situa-se em cerca de 6 500 milhões de ecus. As antigas empresas de cartão Kopparfors e Feldmühle foram agora integradas de modo a formarem a divisão Billerud do grupo Stora.

— O grupo M-M, inicialmente um produtor de dimensão média situado na Áustria, é agora o maior produtor da Europa Ocidental das qualidades GD, tendo adquirido primeiramente a empresa FS-Karton na Alemanha em 1984 e posteriormente a empresa KNP-Vouwkarton nos Países Baixos e uma participação de controlo na empresa Deisswil na Suíça. Em Outubro de 1991, o grupo M-M adquiriu a empresa Colthrop Board Mill, único produtor do Reino Unido das qualidades GD e que pertencia anteriormente ao grupo Reedpack. Adquiriu igualmente o produtor alemão Laakmann nos finais de 1992.

— O grupo AB Iggesunds Bruk, um dos maiores produtores europeus da qualidade SBS, adquiriu em Janeiro de 1988 a empresa Thames Board Mill («TBM»), importante produtor da qualidade GC situado em Workington, no Reino Unido, e no final do mesmo ano foi integrado a 100 % no grupo de papel MoDo que até aí era apenas proprietário de 50 % das suas acções. (Foi formado um «novo grupo MoDo» a partir de três grupos anteriormente independentes, MoDo, Iggesund e Holmen).

— O grupo Cascades do Canadá adquiriu duas fábricas de cartão francesas em 1985/1986 (Blendeques e La Rochette) e posteriormente a Duffel, único produtor belga (agora encerrado) e a Djupafors (Suécia) em 1989.

— A empresa Reedpack Ltd, criada em 1988 através de uma *management buy-out* relativa às actividades de produção da Reed Inernational PLC [que incluía a Reed Paper & Board (UK) Ltd («Reed P & B») proprietária da Colthrop Board Mill], foi por sua vez adquirida em Julho de 1990 pelo SCA, importante grupo sueco do sector florestal. O SCA manteve a maior parte das antigas empresas da Reedpack, incluindo a Reed P & B, mas vendeu a Colthrop Mill numa outra *management buy-out* (grupo Field Packaging) em Maio de 1991. Por sua vez, o grupo Field vendeu a fábrica Colthrop ao grupo M-M em Outubro de 1991.

— O grupo Saffa, principal produtor italiano, efectuou uma fusão da sua divisão do sector do cartão com o produtor espanhol Sarrió em 1990 (e alterou o nome dessa divisão para Sarrió), tendo adquirido um outro produtor espanhol — Prat Carton — em 1991.

— O Aussedat-Rey, um dos principais grupos de papel franceses e proprietário das Papeteries de Lancey foi, por sua vez, adquirido, em Junho de 1989, pela International Paper, a maior empresa mundial de pasta e de papel.

— O Enso Gutzeit, segundo maior grupo finlandês do sector florestal e um importante produtor de cartão de qualidade SBS, adquiriu as actividades da Tampella Oy nos sectores dos produtos de serração, papel e cartão; a Tampella Oy era uma outra sociedade industrial finlandesa que produzia as qualidades GC e um dos membros do Finnboard no início de 1993.

— A Fiskeby AB, único produtor escandinavo das qualidades GD, foi aquirida pela sociedade americana Manville Forest Products em 1 de Junho de 1990.

— A Koninklijke Nederlandse Papierfabrieken («KNP»), importante produtor neerlandês de papel, adquiriu o produtor de embalagens alemão Herzberger Papierfabrik Osthushenrich GmbH (incluindo a Badische Kartonfabrik) tendo a aquisição produzido efeitos a partir de 31 de Dezembro de 1986. Subsequentemente, a KNP vendeu a sua empresa de cartão nos Países Baixos, a KNP Vouwkarton, ao grupo M-M tendo a venda produzido efeitos em 1 de Janeiro de 1990.

A KNP efectuou, por sua vez, uma fusão com duas outras empresas de papel neerlandesas no início de 1993, passando a formar a NV Koninklijke KNP BT NV.

— O grupo Europa Carton AG, propriedade da Stone Container Corporation dos Estados Unidos, incluía nas suas actividades a produção de cartão, bem como a produção de caixas planificadas. Em 17 de Fevereiro de 1993, a Europa Carton AG chegou a um acordo com a principal empresa de transformação francesa, FCP, no sentido de proceder a uma fusão das suas actividades de produção de caixas numa sociedade comum gestora de participações sociais. No âmbito desta operação, a Europa Carton AG transferiu as suas actividades de produção de caixas, incluindo a sua fábrica de cartão, para uma nova empresa — Europa Carton Faltschachtel GmbH — propriedade da empresa comum.

6. Comércio entre os Estados-membros

(12) Embora a maioria do cartão importado para os principais mercados da Comunidade provenha dos países nórdicos, o comércio de cartão entre os próprios Estados-membros atinge um nível significativo. Em 1990, dos 2 400 000 toneladas de cartão produzidas no mercado comum, 620 000 toneladas (25 %) foram comercializadas sob a forma de vendas directas entre Estado-membros efectuadas pelos produtores de cartão. No sector do cartão o comércio inter-estatal efectuado por grossistas é também significativo e, à medida que as principais empresas de transformação se foram tornando mais integradas a nível pan-europeu, procuraram proceder às suas aquisições em conjunto nos locais onde encontravam condições mais favoráveis. As importações na Comunidade provenientes dos países nórdicos da AECL (Suécia, Noruega e Finlândia) elevaram-se a 770 000 toneladas, compostas quase inteiramente pelas qualidades GC e SBS.

A Comunidade importou da Áustria um volume considerável (135 000 toneladas) de material GD.

A nível do principal produto acabado (as caixas planificadas), 11 % da produção da Europa Ocidental é objecto de comércio transfronteiras.

7. **Utilização das capacidades**

(13) A produção de cartão é um processo altamente automatizado e com uma grande intensidade de capital. Por forma a ser viável, uma nova fábrica de cartão de dimensões importantes precisaria de ter uma capacidade de 150 000 a 200 000 toneladas e teria um custo de construção da ordem dos 250 milhões de ecus. Tal aconteceu, com efeito, com a nova empresa M-M/FS-Karton que iniciou a sua actividade na Alemanha nos finais de 1990.

Os produtores de cartão consideram que o método ideal de produção consiste em fazer funcionar a sua maquinaria em plena capacidade 24 horas por dia e 350-355 dias por ano. Para serem rentáveis, as máquinas de grandes dimensões exigem longos ciclos de produção com um mínimo de alterações a nível do produto. Cada ciclo de produção deve ser adaptado por forma a responder aos requisitos de cada cliente ou de vários clientes agrupados. A quase totalidade do cartão fabricado na Europa Ociental é produzido em função de encomendas específicas: não é geralmente possível fabricar cartão para armazenagem. O número de dias ou semanas necessário para satisfazer as encomendas pendentes (caderno de encomendas) é consequentemente um bom indicador da intensidade da procura. No caso do prazo necessário para satisfazer as encomendas em carteira registar um nível inferior a duas ou três semanas, os grandes produtores consideram normalmente que é aconselhável suspender temporariamente a produção *(take down-time)* por forma a melhorar o programa de produção e a assegurar a manutenção da qualidade do produto. As empresas mais pequenas têm de certo modo uma maior flexibilidade.

(14) Durante vários anos até 1983 os produtores consideraram as taxas de utilização das máquinas na Europa Ocidental insatisfatórias (1980: 83 %; 1981: 85 %, 1982: 84 %; 1983: 91 %).

Em 1984, a procura aumentou novamente e considerou-se que as capacidades eram «bem utilizadas» com uma taxa de ocupação de 96 %. Em 1985, a procura afrouxou ligeiramente, provocando uma taxa de utilização um pouco inferior.

O ano de 1986 foi considerdo bastante positivo pela indústria de cartão, verificando-se um aumento de 2 % do consumo e uma diminuição dos custos das matérias-primas e da energia.

(15) Entre 1983 e 1986, os produtores finlandeses (Finnboard Mills nas qualidades GC e Enso-Gutzeit nas qualidades SBS) efectuaram aumentos de capacidade significativos resultantes da renovação do equipamento e da supressão de diversos nós de estrangulamento; esta nova capacidade traduziu-se num aumento de cerca de 150 mil toneladas da capacidade de produção da Europa Ocidental. Todavia, o aumento significativo na procura de cartão durante os anos 80 veio equilibrar o aumento da capacidade.

Durante 1987, os produtores adoptaram uma nova metodologia para o cálculo da utilização da capacidade, tendo-se apurado que, na realidade, não existia qualquer sobrecapacidade na indústria de cartão.

Durante os três ou quatro anos seguintes a indústria de cartão utilizava a totalidade ou a quase totalidade das suas capacidades, embora durante 1990 os grandes produtores tenham cada vez mais recorrido a suspensões de actividade.

8. **Custos, preços e rentabilidade**

(16) O principal elemento de custo em termos de matéria-prima na produção de cartão é o preço da pasta de madeira (para as qualidades GC) e dos resíduos de papel (para as qualidades GD).

A pasta de madeira para as qualidades GC provém geralmente da Escandinávia ou da América do Norte e representa tradicionalmente cerca de 30 % do custo do cartão. (No caso alguns grandes produtores da qualidade GC, as fábricas de cartão estão situadas perto das instalações de produção de pasta de madeira e são, em larga medida, abastecidas através de transferência interna). A grande maioria da produção de pasta destina-se com efeito à produção de papel destinado-se apenas cerca de 5 % do total do consumo de pasta à produção de cartão da qualidade GC.

Considera-se que o preço de aquisição da pasta pago pelos produtores de cartão é em larga medida determinado pela situação geral da indústria do papel e não tanto pelas condições do mercado do cartão de qualidade GC. No entanto, no caso dos resíduos de papel reciclados, cerca de 70 % são utilizados para a produção de cartão e apenas 30 % para produção de papel: para as qualidades GD a relação entre o preço do cartão e o preço da matéria-prima poderá, assim, ser mais directa do que no caso da qualidade GC relativamente à pasta de madeira. Contudo, em última análise, um aumento do preço da pasta de madeira também se repercutirá no preço do material produzido à base de resíduos de papel reciclados.

Segundo os produtores, os custos relativos às matérias-primas na indústria de cartão acompanharam geralmente os preços da pasta de madeira do mercado internacional, tendo aumentado quase 30 % entre 1986 e 1989, e descido em 1990 e 1991, ano em que se aproximaram novamente dos valores de 1986. No entanto, as restantes componentes individuais dos custos revelam divergências e, a partir de 1982, os custos de energia e de mão-de-obra (que representam entre 20 e 25 % dos custos totais) continuaram a aumentar compensando, em certa medida, a descida dos custos da matéria-prima.

No período entre 1986 e 1991, os rendimentos unitários efectivos da indústria do cartão aumentaram quase o dobro dos custos de produção.

Segundo um estudo de mercado encomendado por diversos produtores para efeitos do presente processo (ver considerando 110), no período entre 1986 e 1991, a margem de exploração média

realizada pelos produtores da Europa Ocidental nas suas actividades do sector de cartão elevou-se a 162 ecus por tonelada a preços de 1991 (= a cerca de 20 %) [1].

(17) Existe um diferencial de preços significativo entre as qualidades GD e o material GC: tradicionalmente, o cartão reciclado GD é vendido a cerca de 70 % do preço do GC 2. (A título exemplificativo e considerando que GC 2 = 100, os níveis comparativos de preços seriam GD: 70, GT: 80, GC 2: 100, GC 1: 110 e SBS: 120).

Todavia, para muitas utilizações, as qualidades GD e GC são directamente substituíveis. Foram introduzidas melhorias consideráveis no que se refere ao aspecto estético do cartão reciclado, que o tornam agora aceitável para utilizações de mais elevada qualidade. Pour outro lado, a utilização da qualidade GC, em vez da qualidade GD, para algumas finalidades pode resultar numa redução de até 20 % do peso do cartão utilizado, o que vem compensar consideravelmente a vantagem em termos de preço do cartão reciclado.

(18) A prática normal dos produtores de cartão até 1990 consistia em efectuarem aumentos de preços duas vezes por ano, em Abril e Outubro. Os aumentos de preços eram sempre anunciados com vários meses de antecedência. Os produtores enviavam normalmente uma circular aos clientes (principalmente produtores de cartão impresso ou empresas de transformação) informando-os do montante do aumento iminente. Tem sido notório no sector o carácter global das iniciativas em matéria de preços, verficando-se que todos os produtores notificam aumentos idênticos ou quase idênticos em todos os mercados nacionais da Europa Ocidental, com a mesma data de entrada em vigor. Os grandes produtores anunciavam os respectivos aumentos apenas com alguns dias ou semanas de intervalo. Embora frequentemente fossem os produtores nórdicos que anunciavam os aumentos em primeiro lugar, o esquema seguido não era sempre o mesmo e outros produtores, por exemplo o Feldmühle e o M-M, poderiam também «liderar» uma iniciativa em matéria de preços. Os pequenos produtores aplicavam sempre os mesmos preços de catálogo que os grandes grupos.

Para além de um catálogo de preços geral, a maioria dos grandes produtores possuia igualmente listagens de preços individuais destinados os seus principais clientes que poderiam incluir um preço de base inferior. (O preço de base corresponde geralmente ao preço de lotes de 10 ou 15 toneladas da mesma densidade/*grammage*). Além disso, existiam igualmente descontos para grandes quantidades ou reduções relacionadas com a tonelagem. O procedimento habitual consiste em notificar todos os clientes do mesmo aumento dos preços das tarifas fixas (por exemplo 13 marcos alemães por 100 quilogramas para a qualidade GC e 11 marcos alemães por 100 quilogramas para as qualidades GD), informando individualmente os clientes, relativamente aos quais são aplicadas condições especiais, do efeito que o aumento geral produzirá nos seus preços finais.

(19) Os produtores de cartão tentaram normalmente justificar as propostas de aumento de preços junto dos seus clientes invocando aumentos dos cusas da matéria-prima, da energia, do transporte, etc. De forma geral, os clientes das empresas de transformação (na sua maioria do sector alimentar) consideravam que qualquer pequeno aumento no preço do cartão seria absorvido pelos seus próprios fornecedores. Por forma que as empresas de transformação pudessem transferir para os seus clientes um aumento do preço do cartão, este aumento deveria ser no mínimo de 5 %. Por outro lado, existe, em termos práticos, um limite máximo relativamente ao montante de qualquer aumento de preços imposto unilateralmente pelos produtores de cartão às empresas de transformação. Estas resistiram, em diversas ocasiões, às propostas de aumento de preços do cartão devido ao facto de os seus próprios clientes recusarem, por seu turno, um aumento do preço da embalagem: o cartão é o principal factor de custo (cerca de 50 %) do preço final de uma caixa impressa. Consequentemente, o nível de aumentos dos preços de catálogo previsto pelos produtores de cartão em cada iniciativa situava-se entre 6 e 10 %.

9. **Iniciativas em matéria de preços**

(20) No início de 1986, os produtores de cartão anunciaram aumentos de preços para as qualidades GC e GD em todos os mercados da Europa Ocidental de cerca de 8 % (120 e 100 marcos alemães por tonelada), mas esta medida teve apenas um êxito limitado. A partir do último trimestre de 1986, os níveis dos preços de mercado mantiveram-se estáveis ou registaram mesmo uma diminuição, verificando-se que os preços líquidos da qualidade GC desceram na maior parte dos mercados nacionais durante o ano de 1987. (Registou-se contudo um aumento de preços de 9 % no Reino Unido no início de 1987, devido à desvalorização da libra relativamente às moedas da Europa Ocidental continental, tendo esta operação tornado os preços do Reino Unido mais compatíveis com os preços registados no resto da Comunidade).

Em contrapartida, a partir de 1988, todos os produtores aumentaram regularmente em toda a Europa Ocidental os preços do cartão através de uma série das denominadas «iniciativas em matéria de preços». Normalmente, as iniciativas em matéria de preços traduziam-se num aumento em todos os mercados nacionais, tanto para as qualidades de fibra virgem como para as recicladas, verificando-se que a qualidade SBS aumentava normalmente (mas não sempre) de acordo com os aumentos registados nas qualidades GC.

[1] Entende-se pormargem de exploração o volume de vendas facturado após dedução dos descontos e de todos os custos de produção, de venda e administrativos, excluindo os custos de capital, ou seja, depreciação e pagamento de juros. De realçar, contudo, que para os produtores integrados das qualidades GC a rentabilidade das suas actividades globais, desde a pasta de papel até ao produto final, é consideravelmente superior.

— A primeira iniciativa em matéria de preços de 1988, que produziu efeitos entre Fevereiro e Abril, representou um aumento das qualidades GC, GD e SBS de 7-8 % (nalguns casos 10 %), devendo os novos preços permanecer em vigor até 30 de Setembro.

— Um segundo aumento de preços para 1988, de cerca de 7 %, entrou em vigor em 1 de Outubro, novamente para as qualidades GC, GD e SBS, devendo permanecer em vigor até Fevereiro de 1989. O Reino Unido foi excluído destes aumentos uma vez que nessa altura os seus preços eram já cerca de 10 % superiores aos níveis da Europa Ocidental continental.

— Em 1989, os preços para as qualidades GC e SBS foram novamente aumentados duas vezes, tendo a qualidade GD sido aumentada apenas uma vez.

O primeiro aumento elevou-se a cerca de 10 % para as qualidades GC e a 6 % para a qualidade GD e tornou-se efectivo em 1 de Abril.

— O segundo aumento de preços de 1989 (que na maior parte dos países entrou em vigor no dia 1 de Outubro) foi apenas aplicado às qualidades GC e SBS e mais uma vez elevou-se a cerca de 8-10 % sobre os preços de catálogo; desta situação resultou um aumento do diferencial entre a qualidade GC e a qualidade GD e um consequente retorno da procura para a qualidade GD.

— Em Abril de 1990, foi efectuado um aumento de preços para as qualidades GC, GD e SBS que correspondeu a um aumento entre 6 e 10 %, conforme os países. Este aumento deveria ser seguido de um segundo aumento em 1 de Outubro de 1990, mas devido ao aumento das capacidades de produção e à previsão de uma redução do crescimento económico, a segunda intervenção foi adiada para Janeiro de 1991.

— O aumento de 6-7 % entrou em vigor em Janeiro de 1991 mas foi novamente adiado nalguns mercados até Abril relativamente a clientes de grande importância que se tinham oposto à data de entrada em vigor do aumento.

(21) Segundo os dados dos próprios produtores, as diversas iniciativas em matéria de preços adoptadas entre 1988 e 1991 traduziram-se num aumento dos preços de catálogo de base na Europa Ocidental (em moeda nacional) de, em média, 42 % em termos absolutos. A média dos preços reais líquidos pagos (isto é, após todos os descontos e reduções) registou também um aumento, mas ligeiramente inferior. De acordo com o estudo de mercado encomendado por diversos produtores, os preços reais líquidos em moeda nacional aumentaram em média 33 % (em termos absolutos), tendo subsequentemente registado uma descida em meados de 1991.

Em termos reais, e após conversão para ecus por forma a ter em conta as flutuações devidas a alterações cambiais, o aumento dos preços anunciados durante este período elevou-se, em média, a 26 % na Europa Ocidental, enquanto os preços reais aumentaram 19 %, tendo-se subsequentemente registado uma ligeira descida no segundo semestre de 1991.

Existem evidentemente algumas variações entre os diferentes produtores, qualidades e mercados nacionais. Os preços das qualidades GC aumentaram mais do que os das qualidades recicladas: ver considerando 20.

A título de exemplo, para um grande produtor na Alemanha o preço líquido das qualidades GC passou de cerca de 1 500 marcos alemães por tonelada em Janeiro de 1988 para 2 000 marcos alemães por tonelada em meados de 1991 (+ 33 %), enquanto o material GD aumentou de 1 200 marcos alemães por tonelada para 1 450 marcos alemães por tonelada no mesmo período (+ 21 %). Os aumentos de preços registados na Bélgica durante o mesmo período foram significativamente superiores aos verificados, em média, na Europa Ocidental e, em Itália, um pouco inferiores à média.

C. PROCESSO

1. Investigações sem aviso prévio ao abrigo do nº 3 do artigo 14º do Regulamento nº 17

(22) Em 23 e 24 de Abril de 1991, agentes da Comissão, actuando ao abrigo do nº 3 do artigo 14º do Regulamento nº 17, efectuaram investigações simultâneas sem aviso prévio nas instalações de diversas empresas e associações comerciais do sector do cartão. Nalguns casos, devido ao facto de a sede dos presumíveis participantes na infracção se situar fora da Comunidade, a investigação foi efectuada numa ou em várias das suas filiais ou agentes.

As investigações foram realizadas na sequência de uma denúncia informal (isto é, não efectuada nos termos do artigo 3º do Regulamento nº 17) por parte da British Printing Industries Federation (BPIF), uma organização comercial que representa a maioria dos impressores de cartão do Reino Unido.

Na sua carta datada de 22 de Novembro de 1990, a BPIF alegou que os produtores de cartão que fornecem o Reino Unido haviam introduzido uma série de aumentos de preços simultâneos e uniformes e solicitou que a Comissão investigasse a eventual existência de uma infracção às regras da concorrência comunitária.

Simultaneamente (mas sem informar a Comissão), a BPIF emitiu um comunicado de imprensa por forma a garantir que seria dada publicidade à sua iniciativa na imprensa especializada. Um resumo da denúncia foi publicado na «This Week», uma folha informativa datada de 10-14 de Dezembro de 1990, elaborada pela Pulp and Paper International.

Foram descobertas cópias do comunicado de imprensa (ou mesmo da própria denúncia da BPIF) nas instalações de diversos produtores de

cartão ou seus agentes: Cascades; MM Pegg (M-M), que a obteve da Feldmühle; Finnboard e SCA.

Em 12 de Dezembro de 1990, a Fédération française de cartonnage, uma organização comercial que representa os clientes franceses de cartão, apresentou igualmente uma denúncia informal à Comissão, na qual eram apresentadas alegações relativamente ao mercado francês do cartão em termos semelhantes aos utilizados na denúncia da BPIF.

(23) Através da documentação encontrada pela Comissão em diversas empresas ou associações objecto de investigação tornou-se evidente que a indústria do cartão estava plenamente consciente da possibilidade de uma investigação ao abrigo do nº 3 do artigo 14º na sequência da denúncia da BPIF. Pelo menos num caso, tinham sido contratados advogados externos para efectuarem uma investigação simulada nas instalações das empresas, os quais informaram subsequentemente que havia sido retirada alguma documentação das instalações «para uma análise mais aprofundada» (embora tanto a empresa em questão como os seus advogados tenham negado à Comissão que tivessem, efectivamente, sido retirados documentos).

Não obstante a situação acima descrita, os agentes da Comissão descobriram ainda diversos documentos altamente incriminatórios durante as investigações (em especial na empresa Cascades e na filial da M-M, FS-Karton) que demonstravam a existência, ao longo de um período de vários anos, de acordos no sentido de fixar preços e restringir ou controlar o fornecimento de cartão a coberto de um organismo designado «Product Group Paperboard» ou «PG Paperboard».

Estes documentos serão descritos em pormenor na parte E da presente decisão.

2. **Pedidos ao abrigo do artigo 11º do Regulamento nº 17**

(24) Na sequência das suas investigações ao abrigo do nº 3 do artigo 14º, a Comissão enviou pedidos de informação ao abrigo do artigo 11º a todos os produtores de cartão destinatários da presente decisão.

Os pedidos diziam respeito às actividades do PG Paperboard e à participação de cada uma das empresas nas suas reuniões e comités.

Além disso, foram dirigidos às empresas Cascades e M-M pedidos de informação relativos a referências específicas incluídas na documentação encontrada nas suas instalações (ou nas instalações das suas filiais).

A todas as empresas envolvidas no presente processo foi também solicitada a apresentação de toda a documentação em sua posse relacionada com as reuniões do PG Paperboard. A maior parte das empresas forneceu as actas oficiais das reuniões mas, excepto no que diz respeito à empresa Rena, não foram fornecidas quaisquer notas ou memorandos privados para além dos que haviam já sido encontrados durante as investigações.

A Comissão solicitou igualmente documentação relevante à Fides, organização com sede na Suíça que fornecia serviços técnicos ao PG Paperboard (ver considerando 27), bem como às associações comerciais dos produtores escandinavos, mas os documentos em questão nunca chegaram a ser enviados.

3. **Comunicação de acusações e audição**

(25) A comunicação de acusações no âmbito do presente processo foi enviada às empresas através de carta datada de 21 de Dezembro de 1992, acompanhada de:

1. Para cada destinatário, um relato das circunstâncias específicas indicadoras do seu papel no cartel presumido e descrevendo os principais elementos de prova que estabelecem a sua participação na infracção;
2. Anexos das provas documentais citadas na comunicação de acusações, enumeradas de 1 a 157;
3. Documentação completa sobre cada uma das sete iniciativas em matéria de preços identificadas (A-G), incluindo toda as instruções internas relevantes em matéria de preços dadas por cada produtor e um quadro recapitulativo;
4. Todos os pedidos relevantes feitos ao abrigo do artigo 11º e respectivas respostas;
5. Todos os documentos encontrados nas instalações dos produtores, suas filiais ou agentes, relativos à denúncia apresentada pela BPIF;
6. Todas as instruções em matéria de preços provenientes dos concorrentes, fornecidas pelos produtores ou encontradas na suas instalações, etc.;
7. Todos os extractos de artigos de imprensa na posse dos produtores, etc., relativos a aumentos de preços;
8. Um inventário dos documentos processuais em posse da Comissão acompanhado de uma nota explicativa sobre a identificação e origem dos mesmos.

Além disso, a Comissão facultou para consulta de cada um dos destinatários da comunicação de acusações:

1. Todos os documentos que havia obtido junto dos destinatários, suas filiais ou agentes, ao abrigo dos artigos 11º ou 14º;
2. O conjunto completo de actas e outros documentos provenientes do PG Paperboard.

Por outro lado, as empresas representadas através de filiais ou agentes numa das duas associações comerciais do Reino Unido [a Paper Agents Association (PAA) e a Association of Cartonboard Manufacturers (ACBM), ver considerandos 94

a 99] foram autorizadas a consultar todo o material obtido pela Comissão relativo à organização na qual estavam representadas e que não tinha sido anexado à comunicação de acusações.

(26) O prazo limite para apresentar observações escritas relativamente às acusações da Comissão foi fixado em catorze semanas a partir da data de recepção da comunicação. Todos os destinatários apresentaram observações escritas, embora apenas cerca de metade deles tivesse solicitado a possibilidade de apresentar os seus argumentos oralmente. Foi efectuada uma audição oral em 7-9 de Junho de 1993 na qual as seguintes empresas apresentaram a sua defesa: Enso-Gutzeit, Europa Carton, Gruber & Weber, Kartonfabriek de Eendracht, Laakmann, Mayr-Melnhof, MoDo, SCA Holding e Weig.

Os prinicipais aspectos da infração são descritos nas partes seguintes (D e E) da presente decisão.

D. ORGANIZAÇÃO, ESTRUTURA E OBJECTO DOS DIVERSOS GRUPOS DE TRABALHO DO PRODUCT GROUP PAPERBOARD

1. O PG Paperboard

(27) Em 1955, os produtores de cartão que forneciam o mercado da Europa Ocidental criaram uma associação denominada «Section Cartonboard» («Section Carton»/«Sektion Karton») que, aparentemente, funcionava sob a égide da Fides Treuhandgesellschaft. A Fides é uma empresa fiduciária situada em Zurique que (entre outras actividades) gere sistemas de intercâmbio de informações para diversas indústrias. No entanto, as informações disponíveis sobre as actividades da Section Cartonboard são escassas.

Em 1980/1981, os produtores de cartão decidiram reorganizar a Section Cartonboard tornando-o um grupo especializado de produto do European Paper Institute («EPI»), uma organização inicialmente criada para efeitos técnicos e estatísticos [1], Posteriormente, o grupo foi designado «Product Group (ou PG) Paperboard».

O PG Paperboad realizou a sua primeira reunião geral anual no dia 12 de Junho de 1981 em Wolfheze, nos Países Baixos.

(28) Os membros do PG Paperboard eram as diversas associações nacionais de produtores de cartão da Europa Ocidental, bem como produtores individuais da Bélgica, França, Alemanha, Itália, Países Baixos, Reino Unido, Áustria, Espanha e Suíça. Os produtores escandinavos participavam individualmente, juntamente com a sua associação comercial Scanpapp (posteriormente designada Nordic Paperboard Institute ou «NPI»).

O produto que está na base da actividade do PG Paperboard é definido da seguinte forma: «Todos os tipos de cartão macânico revestido ou não revestido com 200 gramas por metro quadrado ou mais».

O cartão de embalagem para líquidos, a base do papel de parede e outros produtos do cartão foram expressamente excluídos do âmbito das actividades do PG Paperboard. Foram desenvolvidos outros tipos de qualidade superior GC com uma densidade que pode não exceder 160 gramas por metro quadrado destinados a utilização gráfica mas as vendas são despiciendas.

Existia um grupo independente relativo ao «cartão cinzento» no âmbito do PG Paperboard que abrangia as qualidades de cartão cinzento (GK) que não são consideradas como cartão propriamente dito e que não são objecto da presente decisão. A Fides, que tinha já participado na Section Cartonboard, assumiu o secretariado do novo PG Paperboard.

2. Os comités do PG Paperboard antes de 1986

(29) No âmbito do PG Paperboard funcionavam diversos comités ou grupos: numa primeira fase, estes organismos incluíam, para além da assembleia geral anual, uma denominada conferência de presidentes, um comité económico e um comité técnico. Em 1984, foi criado um comité de *marketing*.

A conferência de presidentes reunia cerca de três a seis vezes por ano, tal como acontecia com o comité económico.

Podiam ser membros da conferência de presidentes os directores executivos ou directores comerciais de todas as empresas membros do PG Paperboard.

No comité económico participavam os directores de *marketing* e/ou de vendas; este comité informava a conferência de presidentes sobre a situação do mercado nos diversos países.

O comité de *marketing* foi criado mais tarde por forma a analisar as informações fornecidas pelo comité económico e comunicar à conferência de presidentes a sua avaliação da situação do mercado. Efectuava reuniões cerca de três a cinco vezes por ano.

(30) As actas oficiais da conferência de presidentes e do comité económico estavam na posse da Fides e estão disponíveis relativamene a todo o período em análise. Estas actas demonstram que se realizaram, no âmbito destes organismos, debates sobre matérias como a situação das encomendas em carteira, a utilização das capacidades, o equilíbrio entre a oferta e a procura e as propostas de suspensão da produção. No entanto, as actas oficiais fazem supor que este tipo de debates eram sempre conduzidos em termos gerais, no âmbito de um intercâmbio de informações e que os produtores individuais

[1] Em 1991, a EPI efectuou uma fusão com a Cepac, outra associação comercial que representava as indústrias da pasta, do papel e do cartão, formando assim a CEPI («Confederation of European Paper Industries»).

nunca revelavam as suas posições e nunca chegavam a qualquer acordo ou decisão.

Não foram contudo encontradas quaisquer actas do comité de *marketing*, tendo os produtores declarado que nunca tinham sido elaboradas.

3. **As alterações de estrutura do PG Paperboard em 1986/1987**

(31) A estrutura do PG Paperboard sofreu uma modificação substancial em 1986 e 1987. Em primeiro lugar, em meados de 1986, foi criado um grupo de trabalho dos presidentes (*Presidents Working Group* — PWG) restrito, composto por representantes de alto nível dos cerca de oito maiores produtores de cartão. As suas atribuições eram, aparentemente, «preparar» a conferência de presidentes no que se refere a matérias como as tendências dos custos, a evolução da procura e as previsões de vendas. O PWG reunia-se regularmente, realizando entre cinco e oito reuniões anuais.

Com a criação do novo PWG, a conferência de presidentes passou a reunir-se com menos frequência: realiza-se uma reunião durante a Primavera por ocasião da assembleia geral anual do PG Paperboard, na qual estavam presentes praticamente todos os produtores, e uma reunião no Inverno, em Novembro, com a participação, na generalidade, de um ou dois produtores de cada país.

(32) Um pouco mais tarde — em 1987 — o comité de *marketing* foi reorganizado (não é claro em que condições específicas) passando a partir dessa data a ser denominado «Comité conjunto de *marketing*» (*Joint Marketing Committee*/JMC). Todos os produtores destinatários da presente decisão (com excepção da Enso-Gutzeit) participaram em reuniões deste organismo, embora alguns o tenham feito com mais frequência do que outros. A Finnboard representou, aparentemente, a NPI, o mesmo acontecendo com as suas próprias quatro fábricas membros, Kyro, Metsa-Serla, Tampella e United Paper Mills. O JMC iniciou as suas reuniões, já com a sua nova designação, nos finais de 1987 ou inícios de 1988.

No início, o JMC reunia cerca de doze vezes ou mais por ano, e embora tenha reduzido a frequência das suas reuniões em 1989 para cerca de oito, estas envolviam sessões separadas para as qualidades GC e GD. Foram aparentemente cometidas ao JMC algumas funções não especificadas do comité económico. Contudo, este último organismo continuou a reunir até ao início de 1991, fornecendo ao JMC informações sobre a situação do mercado nos diferentes países.

4. **Ausência de actas das reuniões ou outros registos documentais**

(33) Apesar do facto de serem sempre elaboradas actas pormenorizadas da conferência de presidentes e do comité económico e de serem distribuídas aos participantes, não existe qualquer prova oficial das reuniões do PWG anteriores a Fevereiro de 1990 ou das reuniões do JMC mesmo após a data de início das investigações da Comissão. Não existem sequer convocatórias ou listas de participantes. Em resposta a pedidos insistentes e pormenorizados ao abrigo do artigo 11º por parte da Comissão, os participantes declararam na sua maioria que devido à natureza «informal» das reuniões não eram mantidos quaisquer registos. Da mesma forma, a quase totalidade das empresas referiu que os seus representantes não tiravam notas pessoais durante as reuniões nem apresentavam quaisquer relatórios subsequentes com o objectivo de comunicar aos outros membros das organizaçõe a que pertenciam o que se havia passado. A Fides, que assegurava o secretariado do PG Paperboard, esteve presente em todas as reuniões. A Comissão não pode aceitar que, nesta qualidade, a Fides não tenha mantido qualquer registo do PWG nem do JMC como fazia no que se refere aos outros comités; no entanto, a Fides nunca apresentou quaisquer actas ou outros registos documentais em resposta aos pedidos reiterados da Comissão.

5. **As declarações da Stora**

(34) Em resposta aos pedidos de informação que lhes foram dirigidos ao abrigo do artigo 11º, a quase totalidade das empresas apresentou apenas uma descrição vaga e anódina relativamente aos objectivos e funcionamento dos diversos comités do PG Paperboard.

Estas descrições correspondiam, em larga medida, à descrição oficial das suas actividades, tal como apresentadas nos relatórios anuais do PG Paperboard.

No entanto, o grupo sueco do sector florestal Stora, que tinha já adquirido a Kopparfors e que adquirira recentemente a Feldmühle, escreveu à Comissão em 19 de Agosto de 1991 declarando que «... as empresas pertencentes o grupo Stora participaram em determinadas políticas e práticas que poderão constituir infracções às regras da concorrência».

Posteriormente, o grupo Stora forneceu (em 30 de Agosto de 1991) uma resposta pormenorizada ao pedido de informações da Comissão relativo ao PG Paperboard e respectivas actividades, que foi mais tarde completada com subsequentes respostas fornecidas pelo Stora nos termos do artigo 11º, principalmente a datada de 28 de Outubro de 1991 («segunda declaração do Stora»).

6. **Objectivos e actividades do PG Paperboard e participação nos seus diversos comités**

a) *O PG Paperboard até 1986*

(35) Segundo o grupo Stora (segunda declaração, página 2), os produtores de cartão tinham «tentado

regular o ... mercado a partir de 1975. Os membros do PG Paperboard ou do seu antecessor (antes de 1981) reuniram-se para discutir a política de preços e as quotas de mercado durante esse período». Anteriormente a 1986/1987, a conferência de presidentes havia discutido — apesar de o ter feito aparentemente em termos bastante gerais — várias propostas e tinha feito diversas tentativas para aumentar os preços e para gerir a capacidade excedentária. O comité de *marketing*, criado em 1984, avaliava se o mercado aceitaria um aumento de preços e comunicava as suas conclusões aos presidentes. O grupo Stora declarou que os esforços envidados neste sentido tinham sido, na sua maioria, mal sucedidos devido à natureza endémica da capacidade excedentária no sector durante o período em análise.

Durante este período, as tentativas da conferência de presidentes no sentido de disciplinar o mercado do cartão foram também, aparentemente, obstruídas pela falta de informações técnicas suficientemente pormenorizadas. Este obstáculo a uma colusão eficaz foi, em larga medida, suprimido através da criação, em 1986, do PWG, cuja eficácia foi ainda melhorada com a criação do novo JMC em finais de 1987 ou inícios de 1988.

b) *O PWG*

(36) O PWG era composto por representantes dos cerca de oito principais produtores de cartão e os seus membros ocupavam, nas respectivas empresas, as funções de director executivo, director comercial ou equivalente.

Os membros do PWG eram as seguintes empresas: Cascades; Papeteries Béghin-Corbehem e Feldmühle (ambas fazem agora parte do grupo Stora); Finnboard; KNP (até meados de 1988); M-M; Saffa (mais tarde designada Sarrió); TBM (agora parte de grupo MoDo); e, a partir de 1988, a Weig.

As reuniões do PWG eram presididas pelo presidente eleito do PG Paperboard: durante o período em análise, este cargo foi ocupado sucessivamente pelos directores da KNP, da Finnboard e do M-M.

Em conjunto, os membros iniciais do PWG representavam quase toda a capacidade de produção da qualidade GC e dois terços (uma proporção que foi subsequentemente aumentada na sequência de aquisições) da capacidade de produção da qualidade GD na Europa Ocidental.

(37) Os «relatórios de actividade» anuais do PG Paperboard apresentados na assembleia geral fazem supor que a função do PWG seria preparar as conferências de presidentes através da discussão de assuntos gerais, tais como as tendências dos custos, a evolução da procura e da oferta e previsões da situação de vendas.

Na realidade, o seu mandato secreto era muito mais específico.

Segundo o grupo Stora, o «PWG reuniu-se a partir de 1986, com o objectivo de contribuir para disciplinar o mercado». O seu verdadeiro objectivo incluía «discussões e concertação sobre os mercados, quotas de mercado, preços, aumentos de preços e capacidades» (segunda declaração do Stora, páginas 4 e 5).

Pouco depois da sua criação, o PWG «chegou a acordo e adoptou decisões gerais relativamente ao calendário e ao nível de aumento de preços que seriam efectuados pelos produtores de cartão» (segunda declaração do Stora, página 6).

No âmbito das iniciativas no sentido de aumentar os preços, o PWG efectuou discussões pormenorizadas relativamente às quotas de mercado na Europa Ocidental das associações nacionais e dos grupos de produtores individuais. Assim, foram alcançados alguns «entendimentos» entre os participantes quanto às respectivas quotas de mercado, sendo o objectivo garantir que as iniciativas concertadas em matéria de preços não fossem prejudicadas por um excesso da oferta relativamente à procura. Com efeito, os grandes grupos de produtores concordaram em manter as suas quotas de mercado nos níveis apresentados, anualmente, nas estatísticas relativas à produção e às vendas anuais, que a Fides divulgava, na sua forma definitiva, em Março do ano subsequente. A evolução das quotas de mercado foi analisada em todas as reuniões do PWG com base nos mapas mensais da Fides e quando surgiam flutuações significativas eram solicitadas justificações às empresas consideradas responsáveis.

(38) O PWG informava a conferência de presidentes. As suas atribuições incluíam:

> «avaliar e apresentar à conferência de presidentes a situação precisa da oferta e da procura no mercado e as medidas a serem adoptadas por forma a regular o mercado» (segunda declaração do Stora, página 5).

O PWG reunia-se invariavelmente antes das conferênicas de presidentes e, visto que a mesma pessoa presidia ambas as reuniões, era sem dúvida essa pessoa que comunicava o resultado das deliberações do PWG aos restantes «presidentes» que não eram membros do círculo mais restrito.

Se não fosse efectuada qualquer conferência de presidentes imediatamente após a reunião do PWG, os participantes informavam os produtores mais pequenos, através da sua associação nacional, das decisões adoptadas (resposta do grupo Stora nos termos do artigo 17º, de 17 de Setembro de 1991). No que se refere à Alemanha, não existia uma verdadeira necessidade de adoptar este procedimento, visto que, relativamente à qualidade GC, praticamente toda a produção pertencia aos membros do PWG. Em contrapartida, no que se refere à qualidade GD, os produtores independentes, tais como a Buchmann e a Laakmann, eram regularmente informados pela Feldmühle ou pelo grupo M-M. A Buchmann admite que a Feldmühle lhe

fornecia «com bastante frequência» informações relativamente aos aumentos de preços previstos (país, data e montante).

Os produtores escandinavos (todos membros do NPI) eram normalmente informados dos resultados das reuniões pela Finnboard. Era desta forma que a empresa Kopparfors era informada antes da fusão com a Feldmühle em 1990. O grupo Stora considera que a mesma prática foi utilizada relativamente às empresas Rena e Enso-Gutzeit, o que é largamente confirmado pelas declarações da Rena (considerandos 79 e 80). Esta situação é também coerente com a posição da Finnboard no PWG, enquanto representante do NPI e também como participante por direito próprio (ver também considerandos 58, 79 e 83).

Em França, era a empresa Cascades ou Béghin Corbehem (CBC) que informava as Papeteries de Lancey das decisões do PWG.

Estes canais de comunicação não estavam no entanto formalizados, visto que, excepto no que diz respeito à Enso-Gutzeit, os produtores em questão eram todos membros do JMC, que efectuava reuniões regulares, sendo normalmente informados pelo presidente desse organismo das decisões adoptadas na última reunião do PWG (a que o presidente também tinha assistido).

(39) O PWG reunia-se diversas vezes por ano. No período compreendido entre Junho de 1986 e Maio de 1987 reuniu-se quatro vezes; entre 1987 e 1988, oito vezes; entre 1988 e 1989, cinco vezes e pelos menos dez vezes entre 1989 e 1991.

Das informações disponíveis, concluiu-se que o PWG se reuniu pelo menos nas seguintes datas:

10 de Novembro de 1986	Zurique
12 de Dezembro de 1986	Zurique
18 de Março de 1987	Zurique
20 de Maio de 1987	Graz
12 de Outubro de 1987	Zurique
4 de Dezembro de 1987	Zurique
10 de Março de 1988	Zurique
25 de Maio de 1988	Barcelona
17 de Novembro de 1988	Zurique
10 de Fevereiro de 1989	Zurique
5 de Abril de 1989	Zurique
17 de Maio de 1989	Nice
18 de Outubro de 1989	Zurique
28 de Novembro de 1989	Zurique
6 de Fevereiro de 1990	Zurique
23 de Maio de 1990	Helsínquia
26 de Novembro de 1990	Gotemburgo
1 de Fevereiro de 1991	Zurique
12 de Abril de 1991	Zurique
17 de Maio de 1991	Zurique
5 de Junho de 1991	Montreal

(não são conhecidas todas as datas das reuniões).

(40) Um representante da KNP assumiu as funções de presidente da conferência de presidentes entre 1984 e 1988 e, nesta qualidade, presidia igualmente às reuniões do PWG. Quando abandonou a presidência em 1988, a KNP deixou de ser membro do PWG.

O produtor francês Béghin Corbehem (CBC) continuou a participar separadamente no PWG depois de a empresa Feldmühle — já proprietária de 50 % — ter adquirido os restantes 50 % das suas acções em 1989.

A primeira reunião do PWG a que assistiu a empresa Weig realizou-se em Maio de 1988 e após essa data a empresa não participou de forma regular nas reuniões até à Primavera de 1989.

Excepto no que diz respeito às empresas Cascades e Weig, os membros do PWG forneceram poucos pormenores relativamente à sua participação nas reuniões do PWG antes do final de 1989 ou início de 1990. O quadro 2 mostra a participação de cada produtor a partir de 28 de Novembro de 1989.

c) *A conferência de presidentes*

(41) As conferências de presidentes, nesta altura realizadas apenas duas vezes por ano, eram sempre precedidas de uma reunião do PWG. Tal como esclareceu o grupo Stora, uma das funções do PWG consistia em explicar à conferência de presidentes as medidas necessárias para disciplinar o mercado (ver considerando 38). Deste modo, os directores executivos que participavam nas conferências de presidentes eram informados das decisões adoptadas pelo PWG e das instruções que deveriam dar aos seus departamentos de vendas por forma a executar as iniciativas em matéria de preços acordadas. Tal significava também que os directores de *marketing* que participavam nas reuniões do JMC e que aplicavam as iniciativas em matéria de preços acordadas (ver considerandos 44 e 45) sabiam que os respectivos directores executivos apoiavam a decisão do PWG. As actas oficiais das conferências de presidentes não registam estes contactos com o PWG. Tão pouco é feita, nessas actas oficiais, qualquer referência às discussões sobre a política de preços ou sobre as iniciativas em matéria de preços.

Continuavam, pelo contrário, a dar a imagem inteiramente falsa de que as discussões que se realizavam sobre matérias sensíveis, tais como a situação do mercado, a utilização das capacidades, as encomendas em carteira, as suspensões de actividade, etc., tinham um carácter extremamente geral, nunca sendo divulgados os dados individuais de cada produtor.

A declaração do grupo Stora, segundo a qual a conferência de presidentes debateu, de facto, uma colusão em matéria de política de preços é confirmada de uma nota interna encontrada no agente de vendas do grupo M-M no Reino Unido (MM PEEG) relativa a uma conferência de presidentes realizada em 10 de Novembro de 1986:

«Política de preços no Reino Unido

O representante da Weig participou numa recente reunião da Fides. Declarou que pensava que 9% (1) era demasiado elevado para o Reino Unido e que tinham acordado em 7%! Enorme desilusão, visto que significa um "nível de negociação" para todos os outros».

(42) Todas as empresas destinatárias da presente decisão estavam representadas na conferência de presidentes. Embora alguns dos produtores mais pequenos apenas participassem na conferência de forma pouco regular, os principais produtores (que também eram membros do PWG) estavam quase sempre presentes em todas as conferências de presidentes.

O NPI apenas não esteve representado numa das conferências de presidentes durante o período entre 1986 e 1991. Os representantes da Finnboard (que tinham também participado nas reuniões do PWG realizadas pouco antes) participaram separadamente do NPI em todas as reuniões da conferência de presidentes. Ocasionalmente, empresas membros da Finnboard participavam também nessas reuniões: a Metsa Serla participou todos os anos nas reuniões plenárias da Primavera (mas não nas reuniões do Inverno) e a United Paper Mills participou numa reunião em Maio de 1989.

(43) As conferências de presidentes realizaram-se, a partir de 1986, nas seguintes datas:

Data	*Local*
29 de Maio de 1986	Alghero (Sardenha)
10 de Novembro de 1986	Zurique
20 de Maio de 1987	Graz
4 de Dezembro de 1987	Zurique
25 de Maio de 1988	Barcelona
17 de Novembro de 1988	Zurique
17 de Maio de 1989	Nice
28 de Novembro de 1989	Zurique
23 de Maio de 1990	Helsínquia
26 de Novembro de 1990	Gotemburgo
5 de Junho de 1991	Montreal

No quadro 3 são dados pormenores da participação de cada uma das empresas.

d) «*Joint Marketing Committee*»

(44) O *Joint Marketing Committee* ou JMC foi criado nos finais de 1987 e foi considerado muito mais eficaz que o seu antecessor, o comité de *marketing*. O JMC respondia perante o PWG. Oficialmente, o seu objectivo consistia em preparar, para esse organismo, uma análise pormenorizada das condições de mercado e uma previsão das vendas. Para o efeito, recebia informações do comité económico.

No entanto, desde o seu início, a principal tarefa do JMC consistiu em:

— determinar se os aumentos de preços podiam entrar em vigor e, em caso afirmativo, de que modo, e apresentar as suas conclusões ao PWG,

— fixar as modalidades da aplicação das iniciativas em matéria de preços decididas pelo PWG, relativamente a cada país e aos principais clientes, com o objectivo de atingir um sistema de preços equivalente (isto é, uniforme) na Europa (primeira declaração do Stora, página 17; segunda declaração, páginas 8 e seguintes).

(45) O grupo Stora forneceu informações pormenorizadas na sua segunda declaração (páginas 8 e 9) relativamente ao modo de funcionamento do JMC. Este comité discutia o modo como, em cada mercado, os aumentos de preços acordados no PWG deveriam ser aplicados por cada produtor. Os aspectos práticos da entrada em vigor dos aumentos de preços propostos eram abordados em «mesas redondas», tendo cada participante a oportunidade de se pronunciar sobre o aumento proposto.

As dificuldades na aplicação dos aumentos de preços decididos pelo PWG, ou a recusa ocasional de cooperação, eram comunicados ao PWG, que (segundo o grupo Stora) «tentaria então alcançar o nível de cooperação considerado necessário». O JMC elaborava relatórios separados para as qualidades GC e GD. Se o PWG alterava uma decisão em matéria de política de preços com base nos relatórios apresentados pelo JMC, as medidas necessárias para aplicar essa alteração seriam discutidas na reunião seguinte do JMC.

Não se encontrou qualquer convocatória oficial ou actas de reuniões do JMC. É no entanto óbvio que, devido à complexidade das suas atribuições, seria impossível que o JMC funcionasse sem que os participantes efectuassem os seus próprios cálculos e propostas e sem que o presidente ou o secretariado procedesse a um registo pormenorizado dos trabalhos. O JMC tinha de apresentar um relatório ao PWG. Durante a audição oral, um dos participantes (Gruber & Weber) admitiu, com efeito, que existia uma regra geral contra a manutenção de notas incriminatórias.

No entanto, nem todos os participantes nas reuniões do JMC foram tão meticulosos como deveriam no que se refere à destruição ou não manutenção das notas: foram obtidas durante a investigação efectuada no grupo M-M e no pequeno produtor norueguês Rena notas pessoais pormenorizadas referindo o que se tinha passado em diversas reuniões do JMC (ver considerandos 80, 82, 84 e 87).

(46) Durante o período em análise o JMC foi dirigido sempre pela mesma pessoa, um director executivo da Feldmühle (agora reformado): o êxito do JMC ficou em larga medida a dever-se aos seus esforços pessoais. Esse director também participou no PWG e actuou como elo de ligação entre os dois organis-

(1) Na data em que foi elaborada a nota, a maior parte dos produtores tinha acabado de anunciar um aumento de preços de 9% no Reino Unido que entraria em vigor a partir de Janeiro de 1987.

mos. Nas reuniões participaram representantes de todos ou quase todos os produtores europeus de cartão. Os quatro produtores finlandeses da qualidade GC estavam sempre representados no JMC através da Finnboard, que declara no entanto não ter participado por direito próprio, mas apenas em nome do NPI (ver resposta da Finnboard nos termos do artigo 11º). O NPI não estava representado separadamente no JMC, embora tal acontecesse no caso da conferência de presidentes (a Fiskeby admitiu que em várias ocasiões um representante do NPI deu a Fiskeby informações sobre os assuntos que foram tratados na reunião do JMC na qual não participaram). Alguns produtores — principalmente os mais importantes que pertenciam igualmente ao PWG — participavam nas reuniões do JMC com mais frequência do que outros, mas dada a completa ausência de registos oficiais não é possível determinar com exactidão a lista de participantes de cada reunião. No entanto — com excepção da Enso-Gutzeit — todas as empresas destinatárias da presente decisão participaram pelo menos nalgumas reuniões do JMC. Foram efectuadas reuniões separadas para as qualidades GC e GD, geralmente em dias seguidos.

De acordo com as provas documentais existentes, incluindo os relatórios anuais do PG Paperboard, o JMC reuniu com a seguinte frequência:

Junho de 1987 — Maio de 1988	15 reuniões
Junho de 1988 — Maio de 1989	11 reuniões
Junho de 1989 — Maio de 1990	8 reuniões (incluindo diversas sessões de dois dias)
Junho de 1990 — Maio de 1991	8 reuniões (incluindo diversas sessões de dois dias)

(47) As últimas reuniões do JMC de que se tem conhecimento foram realizadas em Viena em 3 e 10 de Julho de 1991, dez semanas após a data de início das investigações da Comissão.

Nos quadros 4 e 5 são apresentados pormenores relativamente às participações admitidas ou identificadas de cada empresa no JMC.

O quadro 4 apresenta, relativamente a cada empresa, as datas das reuniões do JMC em que cada empresa admitiu ter participado ou relativamente às quais existem provas da sua participação (esta lista não pode ser considerada exaustiva).

O quadro 5 apresenta os participantes nas reuniões regulares, tal como identificados por cada produtor.

(48) Na maioria dos casos, os produtores declararam, em resposta aos pedidos reiterados ao abrigo do artigo 11º, não se recordarem da data em que começaram a participar nas reuniões do comité de *marketing* ou no JMC, limitando as suas respostas aos anos mais recentes, ou fornecendo respostas evasivas.

Assim, não foi possível (salvo raras excepções) estabelecer com exactidão as data das reuniões em que participaram os diversos produtores, principalmente antes de 1989. A empresa Laakmann (que não estabeleceu uma distinção entre o JMC e o seu antecessor, o comité de *marketing*) declarou numa resposta nos termos do artigo 11º que as empresas Cascades, Europa Carton, KNP, FS-Karton, M-M, Deisswil, Feldmühle, CBC, Saffa e ela própria participaram em reuniões relativas à qualidade GD desde o início, ou seja, 1984. Segundo a Laakmann, as empresas Buchmann, Gruber & Weber, Prat Carton, Tampella Espanõla e Weig iniciaram a sua participação neste tipo de reuniões um pouco depois dos restantes produtores, o que poderia indicar que apenas começaram a participar quando o novo JMC foi criado, ou seja, nos finais de 1987 ou inícios de 1988.

e) *O comité económico*

(49) O comité económico que, apesar da sua denominação, não era composto por economistas mas sim por directores de *marketing* e/ou vendas, discutia *(inter alia)* a evolução dos preços nos mercados nacionais e as encomendas em carteira e comunicava as suas conclusões ao JMC (ou, antes do final de 1987, ao seu antecessor, o comité de *marketing*).

Embora, segundo o grupo Stora, as encomendas em carteira de cada produtor não fossem discutidas em grande pormenor no âmbito do comité económico (contrariamente ao que acontecia no JMC onde a discussão tinha indubitavelmente lugar), por vezes os produtores comparavam as suas posições com a média do sector.

O grupo Stora declara expressamente que, durante o ano de 1987, o intercâmbio de informações no comité económico revelou que todos os produtores tinham os seus cadernos de encomendas completos, facto que veio confirmar a crescente convicção existente na indústria de cartão de que tinha sido alcançado um equilíbrio entre as capacidades e o consumo.

(50) O «tema central» das discussões no comité económico era a análise e a avaliação da situação do mercado do cartão nos diversos países. As informações fornecidas ao comité económico relativas às condições de mercado em cada Estado-membro provinham, aparentemente, de comités nacionais onde estavam representados os produtores locais e os principais importadores (acta da conferência de presidentes, 10 de Novembro de 1986). As discussões sobre as condições de mercado não tinham um carácter genérico: as discussões sobre a situação de cada mercado nacional devem ser avaliadas no contexto das iniciativas em matéria de preços previstas, incluindo a necessidade de suspensão temporária de actividade por forma a apoiar os aumentos de preços.

Uma nota particular elaborada pelo representante da FS-Karton relativa aos pontos principais da reunião do comité económico realizada em Zurique em 3 de Outubro de 1989 e enviada ao

director executivo do grupo M-M revela que, para além de uma análise pormenorizada da procura, da produção e das encomendas pendentes em cada mercado nacional, a reunião abordara os seguintes temas:

— forte resistência dos clientes relativamente ao último aumento de preços da qualidade GC, que entrara em vigor em 1 de Outubro,

— situação dos cadernos de encomendas dos produtores das qualidades GC e GD, incluindo posições individuais,

— relatórios sobre as suspensões de actividade levadas a cabo e previstas,

— problemas específicos da aplicação dos aumentos de preços no Reino Unido e seus efeitos sobre o diferencial de preços necessário entre as qualidades GC e GD,

— comparação entre o orçamento e as encomendas entradas de cada grupo nacional.

Estes assuntos não constam da acta oficial da reunião.

O quadro 6 apresenta dados pormenorizados relativos à participação nas reuniões do comité económico a partir de finais de 1986. Os únicos destinatários da presente decisão que não participaram em qualquer reunião do comité económico foram as empresas Enso-Gutzeit, Europa Carton, Gruber & Weber e Weig. (A Enso-Gutzeit era membro do NPI e participou em todas as reuniões do comité económico. As três outras empresas eram membros do JMC).

E. MECANISMO DE REGULAÇÃO DOS PREÇOS E DOS VOLUMES DE PRODUÇÃO

1. Regulação dos volumes de produção

a) *A política do «preço em detrimento da tonelagem»*

(51) A chave para o êxito das iniciativas em matéria de preços a partir de 1988 (segundo a conclusão a que chegaram os produtores) era a manutenção de um estreito equilíbrio entre a produção e o consumo. Todos os membros do PWG tinham interesse em que as iniciativas em matéria de preços lançadas não fossem prejudicadas por aumentos substanciais dos volumes vendidos. Este aspecto foi referido pelo grupo Stora como a política do «preço em detrimento da tonelagem» (resposta do Stora nos termos do artigo 11º, de 14 de Fevereiro de 1992).

Tal significava que os principais produtores podiam, no âmbito do PWG, chegar a acordo relativamente aos aumentos de preços, persuadidos de que teriam êxito.

(52) O acordo alcançado no âmbito do PWG durante 1987 incluía o «congelamento» das quotas de mercado da Europa Ocidental dos principais produtores nos níveis já existentes, não devendo ser feita qualquer tentativa no sentido de adquirir novos clientes ou alargar as actividades existentes através de uma política de preços agressiva.

Segundo o grupo Stora (segunda declaração, página 11), o acordo relativo às quotas de mercado entre os principais produtores dizia respeito às quotas de mercado de cada um dos principais grupos de produtores em toda a Europa Ocidental. Não faria sentido (segundo as declarações do Stora) debater as quotas nos mercados nacionais: devido às fusões transfronteiras efectuadas pelas grandes empresas de transformação, os produtores de cartão não podiam sequer determinar com exactidão o destino final dos seus fornecimentos.

(53) A documentação encontrada pela Comissão na empresa FS-Karton (parte do grupo M-M) vem confirmar que, no final de 1987, tinha sido concluído um acordo nos dois grupos de presidentes quanto às questões, relacionadas entre si, da regulação do volume e da disciplina em matéria de preços.

Um relatório interno datado de 28 de Dezembro de 1988 com o título «Vertrauliche Aktennotiz» (nota confidencial) enviado pelo director de *marketing* responsável pelas vendas do grupo M-M na Alemanha ao director executivo do M-M em Viena apresenta, bastante pormenorizadamente, as acções adoptadas a partir de finais de 1987 pelos produtores de cartão da Europa a nível dos seus presidentes, por forma a garantirem a denominada «disciplina em matéria de preços».

(54) A nota do grupo M-M confirma que se tinha alcançado um novo consenso durante 1987 através do qual foi executada a política do «preço em detrimento da tonelagem». O autor desta nota considerava contudo que, neste processo, tinham existido «tanto vencedores quanto vencidos».

Todos os participantes obtiverem vantagens pelo facto de ter sido invertida a espiral da descida dos preços — que tinha sido uma característica do mercado — e que passaram a apresentar uma tendência para subir, durante 1988, através de duas acções claramente definidas (a menção das duas «acções» é obviamente uma referência às duas iniciativas em matéria de preços lançadas durante 1988).

Por outro lado — na opinião do autor — o grupo M-M perdeu em termos relativos, tal como aconteceu com a Feldmühle. O M-M aumentou a sua quota de mercado durante o Verão de 1987 e os outros produtores exigiam — sem dúvida como contrapartida de um acordo global — que fizesse alguns «sacrifícios»:

— a sua quota de mercado foi congelada no nível de 1987 e foram dadas garantias aos restantes produtores de que a empresa não tentaria alargar a sua actividade através de uma política de preços promocional,

— o grupo M-M deu instruções rigorosas ao seu departamento de vendas na Alemanha e na Áustria e aos seus agentes de vendas noutros países que reflectiam esta política de preços

extremamente estrita. O único objectivo anterior consistia em aumentar os preços; agora tratava-se de uma «disciplina rigorosa em matéria de preços», com o risco de ter de suspender o funcionamento da maquinaria por forma a reduzir a produção.

(55) O grupo M-M foi um dos primeiros produtores a aplicar o aumento de preços de Março de 1988 (já anunciado em Dezembro de 1987), bem como o segundo aumento desse ano, que entrou em vigor em Outubro. O M-M fez os sacrifícios exigidos e perdeu tonelagem em mercados onde os preços eram elevados. A sua atitude firme em matéria de preços provocou a insatisfação de alguns clientes regulares. Por outro lado, o director de *marketing* suspeitou que nem todos os outros produtores tinham defendido as iniciativas em matéria de preços de forma tão firme como o M-M. O pessoal de vendas dessas empresas tinha no mercado um comportamento diferente do acordado a nível superior. Ao citar um exemplo de um outro produtor que tinha oferecido a um importante cliente preços inferiores em 150 marcos alemães por tonelada aos do grupo M-M, o director de *marketing* perguntou retoricamente como é que tal comportamento era compatível com o «sistema acordado». Assim, solicitou ao seu superior (que assistia às reuniões do PWG) que os restantes produtores fossem «obrigados» a obedecer à mesma regra rígida que fora imposta ao grupo M-M, ou seja, recusar novos contratos em vez de violar os preços acordados.

A Comissão tentou obter da parte do M-M outras informações relativamente às circunstâncias precisas do acordo concluído entre os produtores de cartão em 1987.

Na sua resposta nos termos do artigo 11º, o grupo M-M declarou que não existia qualquer acordo «em sentido estrito» e que a utilização repetida deste termo (e de expressões semelhantes) no memorando em causa pelo seu director de *marketing* não deveria ser «entendida à letra».

(56) O acordo de base entre os principais produtores para a manutenção das respectivas quotas de mercado manteve-se ao longo do período abrangido pela presente decisão.

No início, a principal preocupação do PWG neste contexto era restringir o aumento das quotas de mercado obtido, na Comunidade, pelos produtores da AECL: M-M, Finnboard, Kopparfors e Iggesund. Os produtores situados na Comunidade pretendiam proteger o seu território, enquanto os produtores nórdicos (e o M-M) o consideravam como o seu mercado de exportação natural. Foram efectuadas discussões com estes produtores da AECL relativamente ao nível das quotas de mercado que estariam dispostos a aceitar. Foi-lhes afirmado claramente que ao aumentarem as suas quotas de mercado em detrimento de outros perturbariam o equilíbrio entre a produção e o consumo e prejudicariam os esforços concertados no sentido de um aumento dos preços. Posteriormente, quando os próprios produtores da AECL adquiriram instalações de produção na Comunidade, a política dos restantes produtores no sentido de limitar a quota de mercado dos produtores não comunitários no território da Comunidade tornou-se menos importante. A preocupação passou cada vez mais a centrar-se na manutenção do equilíbrio entre os principais grupos por forma a não prejudicar as iniciativas em matéria de preços (resposta do Stora nos termos do artigo 11º, de 14 de Fevereiro de 1992).

Os produtores utilizavam como base para os seus cálculos o montante total de vendas do ano anterior, que era geralmente conhecido no mês de Março do ano subsequente.

Tendo igualmente conhecimento da previsão do crescimento percentual do mercado para o ano seguinte, cada produtor estava assim em condições de determinar o volume de vendas adicional que poderia realizar durante o ano sem aumentar a sua quota de mercado (e consequentemente desestabilizar o mercado).

As empresas que participaram nestas discussões relativas às quotas de mercado foram as empresas representadas no PWG, nomeadamente: Cascades, Finnboard, KNP (até 1988), M-M, MoDo, Sarrió, os dois produtores do grupo Stora, CBC e Feldmühle e (a partir de 1988) a Weig.

(57) «A evolução das quotas de mercado» foi analisada em todas as reuniões do PWG com base em estatísticas previsionais (ver considerando 63). Foram discutidas as quotas de mercado em toda a Europa Ocidental e, em menor grau, a nível de cada um dos países. De acordo com o grupo Stora «as flutuações significativas das quotas de mercado seriam analisadas e debatidas e seriam procuradas explicações para alterações de maior importância». Uma modificação nos padrões de vendas poderia (por exemplo) ser atribuída a uma encomenda específica num mercado específico ou ao facto de um cliente passar a recorrer apenas a um país para satisfazer as suas necessidades a nível europeu.

As medidas concretas que cada produtor deveria adoptar por forma a manter a sua quota de mercado no nível existente eram no entanto deixadas ao critério dos próprios produtores. Nas reuniões eram discutidos assuntos tais como a suspensão da actividade ou o desvio do excesso de produção para mercados fora da Europa, mas a aplicação das medidas debatidas dependia das circunstâncias individuais de cada produtor.

Os membros do PWG esperavam que, ao dar desta forma o exemplo, encorajariam os pequenos produtores a aceitar igualmente as limitações impostas.

(58) Apesar de os pequenos produtores de cartão que assistiam às reuniões da JMC não estarem a par das discussões pormenorizadas relativas às quotas de mercado realizadas no âmbito do PWG, estavam, enquanto participantes na política de «preço em detrimento da tonelagem» que todos haviam subscrito, conscientes do acordo geral entre os principais produtores no sentido de manterem «ní-

veis constantes de fornecimento» e tinham indubitavelmente conhecimento da necessidade de adaptarem o seu comportamento a essa situação.

Este facto é confirmado através de uma nota proveniente do então director executivo da Rena relativa a uma reunião especial do NPI (ver considerando 28) no aeroporto de Arlanda, em Estocolmo, em 3 de Outubro de 1988. A reunião disse respeito quase exclusivamente ao aumento de preços subsequente que deveria ter lugar em Abril de 1989: o objectivo declarado consistia em aumentar os preços em 15 % até ao final de 1989.

O autor da nota refere:

> «Em alturas difíceis: controlo da produção com suspensão da actividade para todos os produtores. A proposta será elaborada. Os preços deverão ser mantidos.» (traduzido do original norueguês).

É significativo que, nessa altura, o então director executivo da Finnboard fosse simultaneamente presidente do NPI (e tenha participado na reunião de Arlanda) e presidente do PG Paperboard, presidindo, nessa qualidade, à conferência de presidentes e ao PWG (ver considerando 38).

(59) Para os produtores participantes no PWG, a decisão de congelamento das quotas de mercado estava dependente de uma «limitação voluntária» e de um sistema de incentivo mútuo. O grupo Stora declara na análise final que «o facto de os produtores cumprirem ou não os acordos dependia da sua convicção de estarem a agir no seu próprio interesse».

Tanto quanto se sabe, não existia um mecanismo formal de sanções ou compensações para executar os acordos relativos às quotas de mercado, mas os produtores estavam conscientes das possibilidades de «retaliação» caso um deles obtivesse um volume de negócios substancial em detrimento de outro num mercado específico (resposta do Stora nos termos do artigo 11º, de 14 de Fevereiro de 1992, página 4).

Existem indubitavelmente indícios de que qualquer produtor que não respeitasse o acordado e que aumentasse as suas quotas de mercado em detrimento de outros seria censurado: aparentemente foi o que aconteceu com a Weig.

(60) A Comissão reconhece que, apesar do acordo relativo às quotas de mercado, a quota de mercado de alguns produtores importantes foi aumentando ao longo dos anos. O grupo Stora explicou que os produtores consideravam que os seus interesses e dificuldades eram de tal ordem que se viam por vezes impossibilitados de adoptar medidas por forma a limitar as suas vendas. É óbvio que os produtores com uma forte posição de negociação esperariam um aumento da sua quota de mercado. Alguns produtores eram possivelmente considerados menos seguros que outros. Assim, os debates anuais sobre as quotas de mercado tinham como consequência que os produtores iniciavam a sua actividade numa nova base.

No entanto, os níveis das quotas de mercado eram constantemente analisados pelo PWG, sendo registados e debatidos os problemas específicos e as necessidades de cada um dos membros. O acordo entre os produtores relativo às quotas de mercado não era assim estático, mas estava sujeito a ajustamentos periódicos e a novas negociações.

b) *O intercâmbio de informações da Fides*

(61) Considerava-se essencial, para o êxito da aplicação das iniciativas em matéria de preços, o desenvolvimento de um sistema completo de informação e controlo da produção, dos volumes de vendas e da utilização das capacidades.

A maior parte dos membros do PG Paperboard enviava periodicamente à Fides (semanal, mensal, semestral ou anualmente) relatórios sobre as encomendas, a produção, as vendas e a utilização das capacidades:

— semanalmente, relatórios sobre o fluxo de encomendas,

— mensalmente, relatórios sobre a produção e as vendas,

— mensalmente, a previsão da produção (a partir de Abril de 1991),

— semestralmente, relatórios de produção relativos às qualidades GC e GD ventilados segundo a «densidade» (isto é, diferentes categorias em termos de peso),

— relatórios anuais sobre as capacidades.

Os produtores escandinavos não forneciam informações sobre todas estas questões directamente à Fides mas, em vez disso, enviavam-nas através da sua associação comercial, o NPI.

O sistema da Fides abrangia toda a Europa Ocidental (Comunidade e AECL).

(62) No âmbito do sistema da Fides, os relatórios de cada empresa eram coligidos centralmente e as informações globais (alegadamente anónimas) enviadas aos participantes.

As estatísticas enviadas pela Fides aos participantes eram as seguintes:

— estatísticas semanais sobre o fluxo de encomendas,

— estatísticas mensais sobre o consumo (por país e para cada uma das 28 qualidades ou grupos de qualidades),

— estatísticas mensais sobre a produção e os fornecimentos (qualidades GC, GD e SBS, por país produtor),

— resumo do consumo das qualidades GC e GD (numa base de «12 meses» e de «projecção anual»),

— estatísticas de mercado (semestrais),

— repartição segundo a densidade (semestral),

— estatísticas anuais sobre as capacidades,

— inventário da maquinaria (ocasionalmente).

As estatísticas de «produção e fornecimentos» e de «consumo» eram distribuídas mensalmente pela Fides aos participantes, nos seus formatos «provisório» e «definitivo». As estatísticas provisórias que eram publicadas na pendência da elaboração dos dados finais, baseavam-se, em certa medida, em estimativas estabelecidas a partir das médias do ano anterior.

Os dados semanais relativos aos fluxos de encomendas eram fornecidos à Fides por cerca de 75 % dos membros do PG Paperboard. As estatísticas coligidas eram então divulgadas pela Fides no dia seguinte. Estas estatísticas revelavam o volume total das encomendas pendentes no que se refere aos produtores participantes, tanto a nível mundial, como a nível da Europa Ocidental.

(63) As estatísticas coligidas e enviadas pela Fides aos participantes eram normalmente ventiladas por qualidade principal e apresentadas por país, excepto no que se refere aos relatórios do fluxo semanal de encomendas que eram relativos a toda a Europa Ocidental.

A nota do grupo M-M de 28 de Dezembro de 1988 (considerando 53) sugeria que (sem dúvida para facilitar o controlo do sistema do «preço em detrimento da tonelagem») cada produtor devia declarar à Fides o volume total da sua produção e reparti-lo em cinco segmentos: mercado nacional, restantes países da Comunidade, outros países europeus, fora da Europa e utilização própria. Segundo o M-M, o sistema Fides foi subsequentemente alterado, na generalidade de acordo com a sua proposta. Desconhece-se se os mapas da Fides relativos a produtores individuais eram geralmente colocados à disposição do PWG e, em caso afirmativo, em que medida o eram. No entanto, apesar de serem agregadas, as estatísticas da Fides podiam (e eram efectivamente) utilizadas na determinação e controlo das quotas individuais de mercado e na análise da utilização das capacidades. As análises mais rigorosas eram normalmente efectuadas em Março, altura em que estavam disponíveis todos os dados do ano anterior. Durante o ano eram normalmente utilizadas as estatísticas provisórias apesar de, devido às flutuações, poderem não reflectir de forma rigorosa a posição definitiva no final do ano e deverem ser tratadas com precaução. Os resultados desta acção eram examinados nas reuniões do PWG, sendo elaborados gráficos e pedidas «explicações» a qualquer produtor que registasse um aumento significativo da sua quota de mercado (ver considerando 57).

(64) Em muitos casos as informações necessárias ao controlo das quotas de mercado dos diversos grupos estavam disponíveis ou podiam ser facilmente obtidas através do sistema de informações Fides sem serem necessários dados suplementares. As «salvaguardas» utilizadas pela Fides em sistemas de informações relativos a outros produtos por forma a impedir a identificação dos fornecimentos de cada produtor não eram aplicadas ao sistema do sector do cartão. Um exemplo desta situação é a estatística «produção e fornecimentos» da Finlândia. Para além da tonelagem de SBS e de GC produzida na Finlândia (a qualidade GD não consta), a estatística apresenta os fornecimentos, provenientes da Finlândia, de cada uma destas qualidades para cada mercado nacional: com efeito, apenas podiam provir da Enso-Gutzeit e da Finnboard, respectivamente. Da mesma forma, o mesmo conjunto de estatísticas relativamente ao Reino Unido (GC e GD) apresenta as vendas efectuadas em cada mercado pela Iggesund (anteriormente Thames Board) e pela Reed Paper & Board (UK) Ltd, que são os únicos produtores das qualidades GC e GD respectivamente. Esta mesma informação é fornecida em maior pormenor nas estatísticas de consumo.

c) *Relatórios relativos às capacidades*

(65) Desde a criação do PG Paperboard em 1981, a Fides passou a elaborar um relatório anual das capacidades, por país, bem como um «inventário da maquinaria» mais pormenorizado, que abrangiam todas as qualidades de cartão, isto é, incluíam produtos tais como o cartão cinzento produzido nas máquinas de fabrico de cartão. Além disso, o director de *marketing* da Finnboard apresentava ao PG Paperboard um estudo anual da utilização das capacidades no mercado do cartão propriamente dito (utilizando uma definição de produto mais restrita do que a empregue no relatório relativo às capacidades e no inventário de maquinaria da Fides).

Devido às diferentes bases de avaliação, o relatório da Fides relativo às capacidades e o estudo da Finnboard não eram directamente comparáveis. Foram feitas tentativas no sentido de colocar os dados contidos nos dois relatórios numa base semelhante e, a partir de 1985, o relatório da Fides passou a distinguir entre «cartão propriamente dito» e «outros tipos de cartão» («relatório revisto da Fides relativo às capacidades»).

(66) Em 1987 os membros do PWG concluíram que a procura do produto tinha aumentado de tal forma que a capacidade excedentária da indústria tinha desaparecido.

Apesar da diferenciação entre «cartão propriamente dito» e «outro tipo de cartão» existiam ainda divergências entre o estudo da Finnboard e o relatório revisto da Fides. Na assembleia geral de 1987, a Fides sugeriu o abandono do seu relatório revisto relativo às capacidades e a manutenção unicamente do inventário da maquinaria. A assembleia geral viria, no entanto, a decidir prosseguir o relatório revisto da Fides relativo às capacidades utilizando a mesma formulação, complementando-o com uma nova análise relativa às capacidades que cobrisse apenas o cartão propriamente dito.

(67) A nova análise relativa às capacidades, que surgiu em 1988 (actas da conferência de presidentes de 25 de Maio de 1988) veio confirmar as conclusões do comité económico, ou seja, que «a capacidade excedentária a que frequentemente se faz referência não existe na realidade».

A acta continuava:

> «Nunca será demais chamar a atenção dos clientes para este facto».

Na reunião geral anual do dia seguinte, o representante da Feldmühle (que presidia ao JMC) referiu que «se trata de valores reais e não teóricos das capacidades. Consequentemente, estes dados são extremamente importantes para a gestão diária. Podem e devem ser utilizados para fazer face a uma opinião que se manifesta frequentemente entre os clientes, segundo a qual existe uma grande capacidade excedentária na indústria do cartão».

Na sequência de uma proposta da Feldmühle para que fosse divulgado, o relatório foi fornecido aos clientes pela primeira vez pelo European Paper Institute na Primavera de 1989.

Segundo o grupo Stora:

> «O objectivo desta divulgação consistia em demonstrar que a indústria estava a funcionar quase a 100 % das suas capacidades, convencer os directores de vendas/*marketing* de que existia uma oportunidade de recuperar as grandes perdas dos anos anteriores e convencer os clientes de que a margem de negociação dos aumentos de preços era praticamente inexistente.» (segunda declaração do Stora, página 13).

(68) A nova análise das capacidades (que passou a ser conhecida como «livro verde») era elaborada pela Fides a partir das informações fornecidas anualmente pelos membros do PG Paperboard em Setembro/Outubro, que incluíam uma estimativa das suas capacidades para o ano seguinte.

Ao comparar as informações sobre as capacidades com as estatísticas de consumo relativas ao ano anterior, o PG Paperboard podia elaborar estimativas quanto à taxa de utilização das capacidades.

O relatório apresentava a «capacidade de produção efectiva» de cada máquina de fabrico de cartão em funcionamento, calculada de acordo com uma fórmula-padrão.

Não eram no entanto fornecidos dados relativos à produção efectiva anual de cada máquina. O relatório fornecia dados quanto ao total da tonelagem efectiva produzida nos anos anteriores na Europa Ocidental e uma previsão da produção total para o ano seguinte. A partir destes dois conjuntos de dados era calculada a taxa de utilização das capacidades da indústria.

d) *Encomendas em carteira e suspensão do funcionamento das máquinas*

(69) Era possível efectuar uma comparação entre a situação semanal das encomendas em carteira e a capacidade disponível, a partir da qual o PWG avaliava a situação geral da procura de cartão.

Caso as encomendas pendentes de um importante produtor descessem abaixo de um determinado nível, o seu programa de produção não podia ser planeado de forma eficaz e poderia ter de suspender temporariamente a produção por forma a evitar o risco de deterioração da qualidade do material produzido.

Para além do sistema da Fides, que fornecia dados globais, nas reuniões do JMC os produtores comunicavam habitualmente as suas encomendas em carteira aos seus concorrentes.

A informação relativa ao número de encomendas pendentes convertidas em dias de trabalho era importante por dois motivos:

— para decidir se existiam as condições adequadas para introduzir um aumento de preços concertado,

— para determinar o período de suspensão necessário por forma a manter o equilíbrio entre a oferta e a procura (segunda declaração do Stora, página 14).

(70) Em 1988 e 1989 a indústria funcionava a 100 % das suas capacidades e não foi necessária praticamente qualquer suspensão adicional para além das paragens normais devidas a feriados ou para efeitos de manutenção.

No entanto, a partir do início de 1990, os líderes da indústria viram-se confrontados com um aumento das capacidades e uma diminuição da procura e consideraram oportuno concertarem-se, no âmbito do PWG, sobre a necessidade de procederem a suspensões de funcionamento. Os principais produtores concluíram que não poderiam aumentar a procura através de uma diminuição dos preços e que o prosseguimento da produção a 100 % iria simplesmente originar uma descida dos preços. Em teoria, o período de suspensão necessário para reequilibrar a oferta e a procura podia ser calculado através dos relatórios relativos às capacidades. Por exemplo, se as previsões das taxas de utilização das máquinas para esse ano correspondessem a (digamos) 92 %, tal significava que 8 % das capacidades não seriam utilizados. Seria consequentemente necessário quatro semanas de suspensão da produção por forma a recuperar o equilíbrio da oferta e da procura.

(71) Todavia, o PWG não definiu formalmente o período de «suspensão» a ser praticado por cada produtor. Segundo o grupo Stora, existiam dificuldades práticas para estabelecer um plano coordenado relativo aos períodos de suspensão que abrangesse todos os produtores. O Stora afirma que por estas razões apenas «existia um sistema de incentivo flexível» (segunda declaração do Stora, página 15).

Poder-se-á concluir que foram novamente os principais produtores que chamaram a si a responsabilidade de reduzir a produção para manter os níveis de preços.

As notas não oficiais relativas a duas reuniões do JMC, uma em Janeiro de 1990 (ver conside-

rando 84) e a outra em Setembro de 1990 (considerando 87), bem como outros documentos (considerandos 94 e 95) confirmam, no entanto, que os principais produtores mantinham os seus concorrentes de menores dimensões informados de forma completa e permanente, a nível do PG Paperboard, quanto aos seus planos de recorrer a suspensões adicionais como alternativa à descida de preços.

2. **Iniciativas em matéria de preços**

(72) Devido à melhoria do equilíbrio entre a oferta e a procura e devido à reorganização dos seus diversos órgãos, a colusão em matéria de preços no âmbito do PG Paperboard revelou-se mais eficaz do que nos anos anteriores a 1987.

Em vez de permitir um aumento natural dos preços, de acordo com as condições do mercado, o método utilizado para aumentar o nível de preços em toda a Europa Ocidental envolvia o planeamento e a aplicação de «iniciativas concertadas em matéria de preços». Os preços foram aumentados através de uma série de «acções» regulares e claramente definidas. As provas documentais encontradas pela Comissão demonstram inequivocamente que os aumentos de preços e o controlo dos volumes produzidos constituem dois aspectos intimamente ligados do mesmo plano. Com base no trabalho preparatório realizado no âmbito do JMC, o PWG adoptou as decisões de princípio relativas ao calendário e ao volume dos aumentos. Dada a ordenação e o padrões de consumo dos clientes do sector do cartão, os aumentos de preços entravam normalmente em vigor em Abril e Outubro. Nessa altura, e em função das condições de mercado, o aumento de preços poderia aplicar-se exclusivamente às qualidades GC e não à qualidade GD; contudo, os produtores mantinham, como regra generalizada, o diferencial de preços entre as duas qualidades aproximadamente ao mesmo nível (30-40 %). Um aumento de preços podia também ser adiado ou inclusivamente não ser aplicado num determinado mercado nacional (por exemplo, o segundo aumento de 1988 excluía o Reino Unido, salvo no que se refere à qualidade SBS).

No âmbito do JMC eram discutidas, para cada mercado nacional, as modalidades de aplicação da decisão geral adoptada no PWG. Os novos preços «de catálogo» para cada categoria de clientes («AA», «A», «B», «C» e «D» em ordem decrescente de importância) eram decididos relativamente a cada moeda nacional, utilizando como referência uma qualidade e um peso padrões. Os novos preços a cobrar aos principais clientes eram igualmente debatidos no âmbito do JMC. Eram elaborados relatórios separados destinados ao PWG relativos às qualidades GC e GD, e se se antevessem quaisquer dificuldades, o PWG tentaria, nessa altura, resolver a questão.

A documentação obtida pela Comissão (ver principalmente considerandos 79, 80 e 83) confirma que os aumentos de preços e a data da sua entrada em vigor foram fixados relativamente à Bélgica, Dinamarca, França, Alemanha, Irlanda, Itália, Países Baixos, Reino Unido e Espanha pela PG Paperboard, bem como para os países da AECL.

Uma das principais funções do JMC consistia em alcançar um sistema «equivalente» de preços a nível europeu, ou seja, um nível de preços uniforme em toda a Comunidade. Quando, em finais de 1987 princípios de 1988, as iniciativas concertadas em matéria de preços foram relançadas, começaram a níveis diferentes nos diversos mercados nacionais. Consequentemente, verificaram-se algumas divergências que viriam a ser reduzidas no período até 1991.

(73) Uma característica particularmente grave e perturbante das iniciativas concertadas em matéria de preços a partir do final de 1987 consistia no facto de os principais produtores terem acordado previamente, no âmbito do PWG, qual deles iria «liderar» o aumento (e em que altura) e seguidamente as datas em que cada um dos restantes produtores «acompanharia», enviando as respectivas cartas. Por razões óbvias, não era seguida a mesma sequência em todos os aumentos.

O JMC estava plenamente informado do plano e os produtores de menor dimensão poderiam adoptar a sua própria decisão relativamente ao momento exacto em que «anunciariam» a sua intenção de aplicar o aumento.

Caso fossem interpelados, os produtores poderiam, através deste elaborado esquema de fraude, atribuir a série de aumentos de preços uniformes, regulares e a nível de todo o sector do cartão, ao fenómeno do «comportamento em oligopólio». Poderiam argumentar que era normal que todos os produtores decidissem, por vontade própria, seguir um aumento introduzido por um dos líderes do mercado logo que esse aumento fosse conhecido publicamente: não poderiam assim ser acusados de colusão ilegal. Os clientes poderiam suspeitar e mesmo acusá-los de cartel; dado o número relativamente importante de produtores, a teoria económica seria invocada até aos seus limites e mesmo para além deles, mas desde que não houvesse uma prova directa de colusão — foram inúmeros os meios utilizados para o evitar — os produtores deviam estar convictos de que poderiam fazer malograr qualquer investigação sobre a sua conduta em matéria de preços levada a cabo pelas autoridades de concorrência, invocando na sua defesa a «interdependência dos oligopólios».

3. **Iniciativas individuais em matéria de preços**

a) *Janeiro de 1987*

(74) Enquanto o novo mecanismo do PG Paperboard estava ainda a ser criado, registou-se, no final de 1986, uma iniciativa concertada em matéria de preços no Reino Unido. A cotação da libra relativamente a outras moedas da Europa Ocidental continental era nessa altura bastante baixa: segundo alguns produtores, o nível de preços no Reino Unido era inferior, em 15 %, ao registado noutros importantes mercados europeus.

No início de Novembro de 1986, a Finnboard e a TBM anunciaram um aumento de preços no Reino Unido relativamente às qualidades GC, num montante de 45 libras esterlinas por tonelada (8-9 %, que deveria entrar em vigor em 26 de Janeiro de 1987.

A acta de uma reunião da direcção da Feldmühle (UK) Ltd, de 7 de Novembro de 1986, referia:

> «A TBM e os finlandeses anunciaram um aumento de preços de aproximadamente 9 % que deverá entrar em vigor em Fevereiro de 1987 e, aparentemente, a maior parte das outras empresas prevêem um aumento semelhante.».

No que se refere às qualidades GD, a maioria dos produtores (liderada pelo grupo M-M) notificou igualmente aos seus clientes, durante o mês de Novembro, um aumento de preços de 9 % que entraria em vigor em diversas datas nos meses de Janeiro e de Fevereiro do ano seguinte. A Reed P & B, único produtor nacional que, por conseguinte, não tinha, no Reino Unido, os mesmos problemas cambiais que os produtores da Europa Ocidental continental, anunciou um aumento de preços ligeirament inferior.

Em Dezembro de 1986, a Finnboard e a Iggesund aumentaram em 55 libras as qualidades GC para fins gráficos e a qualidade SBS; o outro produtor de SBS, a Enso-Gutzeit, aumentou igualmente os seus preços em Dezembro, desconhecendo-se no entanto qual o montante.

(75) O anúncio de um aumento de preços simultâneo e idêntico no Reino Unido por praticamente todos os produtores provocou uma forte reacção por parte dos clientes que acusaram os produtores de «manipulação cínica» do mercado. As acusações de colusão foram, evidentemente, negadas com vigor.

No entanto, a nota elaborada pelo agente de vendas do grupo M-M na sequência da conferência presidentes de 10 de Novembro de 1986 (considerando 41) demonstra claramente que a iniciativa em matéria de preços havia sido discutida e avaliada a nível dos «presidentes».

Uma nota manuscrita inserida na agenda profissional de um empregado da Feldmühle, nas páginas relativas aos dias 15 a 17 de Janeiro de 1987, fornece novas provas de concertação, ao referir que tinha sido efectuado um intercâmbio de informações pormenorizadas relativas à fixação dos preços, aos cadernos de encomendas e à suspensão da actividade entre a Feldmühle e vários outros produtores, no contexto do aumento dos preços.

A nota faz referência à Tako (principal produtor da Finnboard de cartão para fins gráficos), à Tampella (Ingerois), à UPM (Simpele), à Enso-Gutzeit, à Kopparfors, à Iggesund e à TBM (os dois últimos produtores eram na altura ainda independentes).

O director da Feldmühle, responsável pela gestão do comité de *marketing*, era considerado «céptico» no que se refere à Kopparfors (que não tinha ainda efectuado a fusão com a Feldmühle) e, aparentemente, acusou também o grupo M-M de irresponsabilidade («ohne Verantwortung»).

A nota refere que, no Reino Unido, o aumento de preços estava a ser aplicado, «incluindo a TBM» (nessa ocasião, os clientes opunham-se fortemente ao produtor local TBM, uma vez que este não tinha a justificação invocada pelos produtores da Europa Ocidental continental da queda da libra relativamente às outras moedas).

Da nota são se pode inferir com exactidão qual a ocasião precisa e qual a natureza específica dos contactos entre a Feldmühle e os outros produtores. No entanto, o Stora (mais tarde adquirido pela Feldmühle) não desmente que a informação contida na nota proveio directa ou indirectamente dos concorrentes.

b) *Fevereiro-Abril de 1988*

(76) No contexto da nova política do «preço em detrimento da tonelagem» registaram-se durante 1988 dois aumentos de preços concertados a nível europeu.

Segundo o relatório do grupo M-M de 28 de Dezembro de 1988 (ver considerando 54), esta nova política conseguiu inverter a espiral de descida de preços de 1987.

A reunião do PWG de 4 de Dezembro de 1987 decidiu um aumento de 7-8 % (nalguns mercados de 10 %) tanto para as qualidades GC como para as qualidades GD, aumento que deveria entrar em vigor em Março de 1988 e manter-se até 30 de Setembro desse ano.

No final de 1987, o aumento estava já a ser notificado aos clientes pelos principais produtores (M-M, Feldmühle).

O primeiro movimento registou-se no mercado alemão e foi «liderado» pelo M-M e pela Feldmühle. Através de uma carta datada de 18 de Dezembro de 1987, o M-M anunciou um aumento de 15 marcos alemães e de 12 marcos alemães (por 100 quilogramas) para as qualidades GC e GD, respectivamente, no que se refere aos fornecimentos efectuados pelo M-M e pela FS-Karton a partir de 15 de Fevereiro de 1988.

Por sua vez, a Feldmühle anunciou em 28 de Dezembro de 1987 que iria aumentar os seus preços de catálogo no que se refere às qualidades GC em 15 marcos alemães (por 100 quilogramas) e no que se refere à qualidade GD em 12 marcos alemães, com efeitos a partir de 15 de Fevereiro de 1988.

A Finnboard notificou os aumentos aos seus clientes na Alemanha em 4-5 de Janeiro, mas nos restantes mercados fê-lo um pouco mais tarde: por exemplo, no Reino Unido, apenas decidiu o aumento em 11 de Fevereiro de 1988, tendo notificado os seus clientes no dia seguinte. Como resul-

tado desta actuação, a Finnboard foi aparentemente repreendida pelos outros produtores devido ao atraso; segundo a acta de uma reunião da Iggesund Board Sales Ltd de 28-29 de Janeiro de 1988: «Os finlandeses foram pressionados por toda a Europa no sentido de aumentarem os seus preços. Foi comunicado à Finnboard que não alteraríamos o nível dos preços enquanto não publicassem o seu aumento de preços».

Documentos obtidos junto das empresas Buchmann, Cascades, Europa Carton, Fiskeby, KNP, Kopparfors (agora parte do Stora), Laakmann, Deisswil (agora M-M), Sarrió, Reed P&B (agora SCA) e Weig demonstram que todos aplicaram o aumento de preços na Alemanha.

(77) No que se refere à França, o aumento elevou-se a 700 francos franceses por tonelada relativamente à qualidade GC 1, 500 francos franceses por tonelada no que se refere à qualidade GC 2 e 400 francos franceses para a qualidade GD. A empresa Cascades notificou o aumento de preços, no que se refere às qualidades GC, por carta de 24 de Dezembro de 1987, referindo que produziria efeitos em 1 de Março.

O mesmo aumento foi aplicado pelos restantes produtores: Finnboard, M-M, Deisswil, De Lancey, Saffa, Reed P&B, Feldmühle, CBC, Tampella Española e Weig.

No Reino Unido, a maioria dos produtores relativamente aos quais existe documentação no que se refere aos preços, informaram os seus clientes de um aumento de preços de 6 % em todas as qualidades de cartão, que deveria produzir efeitos em diversas datas durante o mês de Abril de 1988: as empresas Feldmühle, Finnboard, Iggesund, Mayr-Melnhof, Kopparfors, Djupafors, Rena, Saffa e TBM notificaram aumentos de 6 %. A Reed P&B anunciou um aumento de 20 libras esterlinas (5 %) para o cartão de qualidade GD, o mesmo acontecendo com a Laakmann, a Fiskeby, a KNP e a Deisswil.

Documentos obtidos junto da Cascades e datados de Março de 1988 revelam que o planeamento da iniciativa em matéria de preços no JMC envolvia a fixação de «preços-limiar» *(prix planchers)* para as qualidades GC 2 e GD 2 em cada uma das moedas nacionais, que deveriam ser aplicados após o aumento relativo aos clientes das categorias A, B e C. A confirmação de que estes preços-limiar tinham sido estabelecidos em colusão, não se tratando de uma medida interna da Cascades, é fornecida por uma nota elaborada pelos agentes da Fiskeby na Alemanha relativa a uma conversa telefónica com a sua sede em 21 de Março de 1988 (data da nota da Cascades relativa aos preços da qualidade GD): a sede dava-lhes instruções para que aplicassem exactamente o mesmo preço mínimo às categorias de clientes A, B e C, no que se refere à qualidade GD 2 na Alemanha, tal como havia sido registado pela Cascades.

A elaboração de preços de catálogo em cada moeda nacional para cada categoria de clientes constituía, com efeito, uma das tarefas de rotina do JMC (ver considerandos 80, 85 e 87).

Segundo vários comunicados de imprensa, os produtores não consideravam o aumento de preços como um êxito total, referindo no entanto que dele resultara uma estrutura de preços mais coerente: os aumentos tinham-se verificado no momento em que os preços estavam mais baixos e o diferencial entre os preços mais elevados e os mais baixos tinha sido reduzido.

c) *Outubro de 1988*

(78) O segundo aumento de preços a nível europeu de 1988 foi, tal como o primeiro, baseado num aumento de 15 marcos alemães (por 100 quilogramas) das qualidades GC, registando-se um aumento de apenas 9 marcos alemães para as qualidades GD. Não se verificou, contudo, qualquer aumento no Reino Unido uma vez que os preços em vigor no país eram já superiores em cerca de 10 % aos aplicados na Europa Ocidental continental.

Nesta ocasião, foi a Finnboard que «liderou» o aumento de preços. A Finnboard tinha já avisado os seus clientes, em Março de 1988, da possibilidade de um segundo aumento de preços.

O grupo Stora afirma que o aumento de Outubro de 1988 foi acordado para ambas as qualidades em Junho. Em 25 de Maio de 1988, realizou-se, com efeito, uma reunião do PWG em Barcelona. Foram realizadas reuniões do JMC em 28 e 29 de Junho. Em meados de Junho os produtores franceses haviam começado a falar de um aumento de preços de 50 francos franceses para a qualidade GC (montante que viria a ser de facto aplicado). Em 5 de Julho de 1988, a Finnboard informou os seus agentes de vendas europeus de um aumento de preços que seria aplicado a partir de 1 de Outubro. Estes anúncios deveriam ser feitos o mais tardar até 11 de Julho: Alemanha 15 marcos alemães; França 50 francos franceses; Países Baixos 15 florins neerlandeses; Bélgica 3 francos belgas por quilograma, etc.

Alguns dias mais tarde, a Kopparfors começou a notificar em cada mercado nacional exactamente os mesmos aumentos de preços que a Finnboard para as qualidades GC. A Feldmühle anunciou a sua intenção de aplicar os mesmos aumentos em 19 de Julho, apresentando um aumento de 9 marcos alemães para as qualidades GD. A Cascades e o M-M/FS-Karton anunciaram o aumento de 9 marcos alemães para a qualidade GD na Alemanha no mesmo dia, ou seja 25 de Julho, o mesmo acontecendo com a Saffa dois dias mais tarde.

Poderiam ainda citar-se outros produtores relativamente aos quais se encontrou documentação que comprova a sua participação nas iniciativas concertadas em matéria de preços: Buchmann, Cascades, Enso-Gutzeit, Fiskeby, Gruber & Weber, KNP (incluindo a Badische), Laakmann, Papeteries de Lancey, MoDo (Iggesund), Saffa e Weig.

d) *Abril de 1989*

(79) No final de 1988, os produtores chegaram a um acordo quanto a um aumento para as qualidades GC e GD que deveria entrar em vigor em Março de 1989, mas que foi adiado para 1 de Abril (segunda declaração do Stora, página 19).

A iniciativa em matéria de preços baseava-se num aumento de 17 marcos alemães por 100 quilogramas (ou equivalente) para as qualidades GC e de 9 marcos alemães (ou equivalente) para as qualidades GD.

A Comissão obteve junto da Finnboard (UK) Ltd uma listagem sem data (em sueco) com o título «Aumento de preços — segundo semestre de 1989» que apresenta os aumentos de preços relativamente a cada mercado nacional:

	UC/GC		UD/GD	
	Data	Montante	Data	Montante
Reino Unido	1.4	55 libras esterlinas (+15)	1.5	25-30 libras esterlinas
Alemanha	1.4	170 DM	1.5	90 DM
Países Baixos	1.4/1.5	190 Fl	1.6/1.7	~~100~~ (2) Fl
Bélgica	1.4	3 500 FB	1.5	2 500 FB
França	1.4	600 FF	1.5	300 FF
Itália	1.2	120 (1) Lit	1.1	50 (1) Lit
			1.4	30 (1) Lit
Dinamarca	1.4	550 Dkr	1.4	375 Dkr

(1) Por quilograma.
(2) O número 100 está cortado no original.

(A listagem apresentava igualmente os aumentos de preços para a Áustria, Suíça, Finlândia, Noruega e Suécia.)

Uma vez que a Finnboard não produz as qualidades UD nem GD, a listagem não podia ser meramente interna ou exclusivamente referente à actividade da Finnboard. Os preços apresentados relativos às qualidades GD e as datas de entrada em vigor para cada mercado nacional são idênticos aos do documento da Fiskeby com data de 14 de Fevereiro de 1989. A Comissão obteve igualmente junto da Rena listagens de formato semelhante ao da encontrada na Finnboard, relativas a duas iniciativas em matéria de preços posteriores (ver considerandos 80 e 83).

A Rena afirmou que estas listas lhe foram dadas por um outro produtor por ocasião das reuniões do NPI. A Finnboard não se limitou a representar o NPI no PWG onde eram tomadas as principais decisões (ver considerando 32). O seu director executivo era também presidente do PG Paperboard, presidiu o PWG a partir de Maio de 1988 e foi também presidente do NPI.

Em 5 de Janeiro de 1989, a Feldmühle publicou uma circular através da qual informava os seus clientes na Alemanha deste aumento. O aumento deveria entrar em vigor, no que se refere às qualidades GC, no dia 1 de Abril e no que se refere às qualidades GD no dia 1 de Maio (de acordo com a listagem de preços da Finnboard).

Quanto à França, os aumentos correspondentes de preços elevavam-se a 60 francos franceses para as qualidades GC e 30 francos franceses para as qualidades GD e, no que se refere à Bélgica, a 350 francos belgas e a 250 francos belgas, respectivamente.

Para a Itália, o preço da qualidade GC foi aumentado um pouco antes (15 de Fevereiro), enquanto o preço da qualidade GD foi aumentado em duas fases (50 liras italianas por quilograma em 1 de Janeiro e 30 liras italianas por quilograma em 1 de Abril).

A CBC havia anunciado em 3 de Janeiro de 1989 o seu aumento de preços para a França no que se refere à qualidade GC, num montante de 60 francos franceses.

A Finnboard verificou junto de alguns dos seus agentes de vendas que a Feldmühle tinha, com efeito, anunciado o aumento (confrontar segunda declaração do Stora, página 17) antes de ter informado os seus clientes.

O grupo M-M anunciou o aumento de preços na Alemanha (GC: 17 marcos alemães em 1 de Abril; GD: 9 marcos alemães em 1 de Maio) através de carta datada de 12 de Janeiro, tendo notificado os restantes mercados um pouco mais tarde. Os aumentos de preços do M-M (e Deisswil) e as respectivas datas eram, mais uma vez, praticamente idênticos aos apresentados na listagem da Finnboard.

Participaram ainda nessa iniciativa em matéria de preços os seguintes produtores: Buchmann; Cascades; De Eendracht; Enso-Gutzeit; Europa Carton; Gruber & Weber; KNP (incluindo a Badische); Laakmann; MoDo; Papeteries de Lancey; Reed P&B; Saffa e Weig. As notificações de preços destas empresas correspondem também exactamente à listagem encontrada na Finnboard (UK) Ltd.

e) *Outubro de 1989*

(80) No que se refere à iniciativa em matéria de preços de Outubro de 1989, a Comissão obteve não só a documentação relativa aos preços proveniente dos produtores, como também uma lista dos aumentos de preços acordados para cada moeda nacional e notas pessoais relativas a reuniões do JMC e do comité económico efectuadas durante o mesmo período e elaboradas pelos representantes do M-M e da Rena.

O aumento de preços, exclusivamente aplicado às qualidades GC e SBS, foi acordado em Junho de 1989. As encomendas pendentes eram, no que se refere às qualidades GD, consideravelmente inferiores às das qualidades GC e os produtores das qualidades GD concluíram que não poderiam defender um segundo aumento em 1989. Além disso, o custo da matéria-prima (resíduos de papel) era

considerado relativamente estável, enquanto o preço da pasta tinha registado um aumento que afectara os produtores das qualidades GC.

A Comissão obteve junto da empresa Rena uma listagem de preços dactilografada (em sueco) que apresenta as datas e os montantes dos aumentos que deveriam ser aplicados a cada qualidade e em cada moeda nacional. A lista tem formato semelhante ao encontrado na Finnboard (UK) Ltd (considerando 79). A Rena afirmou que a lista, que não tinha data, havia sido entregue ao seu director executivo durante encontros em Estocolmo com outros produtores escandinavos por ocasião de uma reunião do NPI. Os aumentos de preços relativos aos principais mercados da Comunidade Europeia eram os seguintes:

	GZ	GC 1	GC 2	Data
Bélgica (FB/t)	2 500	3 300	2 500	1. 10
Dinamarca (DKr/t)	580	580	580	1. 10
Alemanha (DM/t)	110	150	110	1. 10
Espanha (Pta/kg)	8	9	8	1. 10
França (FF/t)	400	500	400	1. 10
Irlanda (£ Irl/t)	85	86	72	1. 10
Itália (Lit/kg)	120	120	90	1. 9
Países Baixos (Fl/t)	170	170	130	1. 10
Reino Unido (£/t)	60	62-65	52-55	1. 10

É óbvio, nestas circumstâncias, que se tratava de uma lista dos aumentos dos preços que haviam sido decididos no PG Paperboard para cada qualidade e para cada moeda nacional (ver também considerando 79 no que se relaciona com a ligação entre a Finboard, o PWG e o NPI).

A Comissão obteve igualmente junto da empresa Rena uma nota manuscrita da reunião do JMC de 6 de Setembro de 1989 elaborada pelo então director de vendas. A nota — de nove páginas — revela pormenores dos aumentos de preços que tinham sido anunciados em cada moeda e avalia as reacções dos clientes e os progressos já alcançados no sentido da aplicação dos aumentos em cada mercado nacional. Os aumentos de preços mencionados na nota manuscrita, para as diferentes moedas, correspondem aos apresentados na listagem dactilografada acima referida.

Embora os preços da qualidade GD não tivessem sido aumentados, foi acordada nessa altura uma nova estrutura relativamente aos encargos suplementares a aplicar às encomendas de reduzidas dimensões; a nota da Rena refere: «A diferença de preços entre as qualidades GC e GD aproxima-se dos 40 %: a partir de 1 de Outubro nenhuma empresa deverá proceder a entregas sem aplicar o suplemento de preço.»

A nota apresenta igualmente os novos preços da qualidade GC 2 para cada categoria de clientes (AA, A, B e C) em cada mercado nacional, que deveriam entrar em vigor em 1 de Outubro:

	Bélgica	Alemanha	França	Itália	Países Baixos	Reino Unido	Suíça
AA		200					
A	41	202	660	1 410	227	67,20	163
B	42	206	700	1 460	232	74,80	168
C	45,5	210	720	1 560	242	77,80	178

(81) A Finnboard liderou a iniciativa de 1 de Outubro tendo começado a «preparar o terreno» em Junho, através das instruções dadas aos seus agentes de vendas no sentido de avisarem os clientes de um aumento que se iria efectuar no Outono e no sentido de prepararem cartas de notificação dos aumentos de preços.

Em 30 de Junho, a Finnboard informou os seus agentes de vendas nacionais do montante do aumento de preços que deveria entrar em vigor em 2 de Outubro. Os clientes foram informados durante o mês de Julho.

Os aumentos de preços notificados pela Finnboard correspondem exactamente aos apresentados na listagem obtida junto da empresa Rena.

A empresa Cascades enviou telexes aos seus agentes de vendas praticamente na mesma data que a Finnboard, dando-lhes instruções no sentido de aplicarem os mesmos aumentos de preços. Os clientes seriam informados dos novos preços entre os dias 20 e 30 de Julho.

No final de Junho, a MoDo informou igualmente os seus departamentos de vendas da sua decisão de aumentar os preços da qualidade GC da TBM em cerca de 8 %, a partir de 1 de Outubro. A documentação interna desta empresa (datada de início de Julho) revela que os aumentos propostos se baseavam na listagem da Rena.

Contudo, aparentemente, a Feldmühle pretendeu obter uma confirmação dos seus agentes nacionais de vendas de que a Finnboard tinha efectivamente enviado a sua circular relativa aos preços antes de «seguir» a iniciativa. Os aumentos de preços da Feldmühle eram idênticos aos constantes da lista de preços dactilografada e aos dos restantes produtores.

A Kopparfors notificou o mesmo aumento de preços aos seus agentes de vendas em 13 de Julho, dando-lhes instruções no sentido de informarem os clientes o mais tardar durante a semana seguinte.

Com apenas algumas excepções de menor importância, todos os produtores da qualidade GC aumentaram os seus preços segundo os montantes apresentados na lista obtida pela Comissão junto da empresa Rena (considerando 80).

A Enso-Gutzeit aumentou os seus preços, no que se refere às qualidades SBS, de acordo com a lista e, tanto quanto é possível determinar através dos documentos disponíveis, o mesmo aconteceu com o outro produtor da qualidade GZ, a Iggesund Bruks (MoDo).

Um elevado número de clientes protestou contra o terceiro aumento de preços (para as qualidades

GC) registado num período de doze meses, referindo que seria difícil «transferir» este aumento para o utilizador final.

(82) A nota que a Comissão encontrou junto da FS-Karton (M-M) relativa à reunião do comité económico de 3 de Outubro de 1989 (considerando 50), salienta a importância das suspensões de actividade e dos cadernos de encomendas na aplicação dos aumentos de preços. A Comissão obteve igualmente junto da empresa FS-Karton, um nota de uma reunião do JMC, efectuada duas semanas após a data de entrada em vigor do aumento de preços de 1 de Outubro, que revela em que medida a sua execução era controlada pelos produtores. Com o título «Vertraulicher Bericht» (relatório confidencial) esta nota contém uma descrição da reunião do JMC realizada em 16 de Outubro de 1989. Os produtores presentes deram informações quanto aos progressos alcançados em cada mercado nacional no que se refere aos aumentos de preços das qualidades GC. A situação dos cadernos de encomendas foi considerada de forma inequívoca como um elemento importante para assegurar a boa execução dos aumentos.

A nota da FS-Karton, relativa à mesma reunião, demonstra igualmente em que medida os produtores tentaram, no âmbito do JMC, identificar e solucionar as dificuldades registadas na aplicação da iniciativa concertada. A nota especifica diversos casos em que determinados produtores não tinham, na opinião dos restantes, apoiado inequivocamente o aumento. Assim, a Cascades (que, anormalmente, não estava presente nessa reunião específica) foi denunciada por continuar a oferecer «preços insensatos» nos Países Baixos, criando assim dificuldades aos finlandeses e à KNP.

Os produtores que actuaram como líderes em mercados nacionais específicos tinham interesse em que os restantes mostrassem a mesma firmeza que eles. Assim, a Finnboard da Bélgica anunciou que iria adoptar uma posição dura e esperava o mesmo da CBC, da Cascades e da KNP. Na Itália, a Saffa queixou-se dos baixos preços na importação e solicitou à Kopparfors, à Finnboard e à Cascades que cumprissem os níveis de preços acordados.

f) *Abril de 1990*

(83) No final de 1989 o objectivo de aumentar os níveis de preços em 15 % (referido na nota da Rena relativa à reunião da NPI de 3 de Outubro de 1988, ver considerando 58) tinha sido atingido. No final de 1989 foi acordado, em princípio, um novo aumento de preços para as qualidades GC e GD, devendo entrar em vigor em Abril de 1990, apesar da descida verificada no preço da pasta de madeira.

Realizaram-se reuniões do PWG em 18 de Outubro e em 28 de Novembro de 1989 (a última seguida de uma conferência de presidentes), e uma reunião do JMC em 29 de Novembro. Assim, em Dezembro de 1989, o mercado estava já a ser «preparado» para um aumento de cerca de 8 %.

A Comissão obteve junto da Rena uma outra lista dactilografada, com um formato muito semelhante à da encontrada na Finnboard (UK) Ltd, mas desta vez com uma data (3 de Dezembro de 1989, ou seja, apenas alguns dias após a última reunião do JMC), que apresentava o montante do aumento proposto, que deveria entrar em vigor, para cada categoria e para cada moeda nacional, em 1 de Abril de 1990. Este aumento baseava-se num aumento de 13 marcos alemães por 100 quilogramas para as qualidades GC, de 11 marcos alemães para as qualidades GT e de 10 marcos alemães para as qualidades GD. Tal como a outra lista obtida junto da Rena, ter-lhe-á sido também fornecida pelo NPI ou por um dos seus membros (ver considerando 80). Mais uma vez se infere claramente que esta lista fornece os aumentos de preços e as datas decididas pelo PG Paperboard.

Os aumentos de preços apresentados relativamente aos mercados da Comunidade eram os seguintes:

	GC	GT	GD	Data
Bélgica (FB/t)	2 500	2 500	2 500	1. 4
Alemanha (DM/t)	130	110	100	1. 4
Espanha (Pta/kg)		5	5	1. 1
França (FF/t)	400	450+	400	1. 4
Irlanda (£ IRL/t)	45		45	1. 4
Itália (Lit/kg)	90	70	70	1. 4
Países Baixos (fl/t)	130	110	100	1. 4
Reino Unido (£/t)	45	45+	45(1)	1. 4

(1) Relativamente a material importado.

(84) Os agentes da Comissão descobriram, durante a investigação na FS-Karton, uma nota pormenorizada de uma importante reunião do JMC.

A nota — com a caligrafia do director de vendas — tem a data de 11 de Janeiro de 1990.

A reunião em questão refere-se à aplicação, pelos produtores, da iniciativa em matéria de preços de Março-Abril.

A nota refere em primeiro lugar o número de encomendas pendentes convertidas em dias de trabalho para cada uma das empresas: Feldmühle, FS-Karton, Finnboard, Iggesund (incluindo a TBM), Cascades e Kopparfors.

A nota refere igualmente as datas previstas para as suspensões no período das férias de Natal (confrontar primeira declaração do Stora, página 14, referente à coordenação das «suspensões»).

Na segunda página da nota surgem os nomes de diversos importantes produtores: Kopparfors; M-M/FS Karton; Finnboard; Feldmühle, Thames/Iggesund; Cascades e M-M Eerbeek. A seguir à maior parte destes nomes é referida uma data ou um número de semanas.

(85) A nota implica claramente que os produtores «encenaram» os anúncios a efectuar pelos principais

produtores relativamente ao aumento proposto, de forma a que a sua natureza concertada pudesse ser negada com algumas hipóteses de credibilidade e que a iniciativa em matéria de preços em todo o sector pudesse ser explicada como uma liderança em matéria de preços e não como uma colusão.

— Desta forma, em 12 de Janeiro de 1990 a Kopparfors devia anunciar que aumentaria os seus preços a partir de 1 de Abril.

— Da mesma forma, as datas «18/1 zum 1/3» (18/1 para 1/3) anotadas relativamente ao M-M significavam que o produtor deveria anunciar em 18 de Janeiro de 1990 que iria elevar os seus preços a partir de 1 de Março.

— A Cascades deveria anunciar o seu aumento em 25 de Janeiro (25/1) excepto no que se refere a França, país onde o anúncio deveria ser efectuado em 5 de Janeiro.

— A Finnboard deveria efectuar o seu anúncio no dia ou perto do dia 31 de Janeiro.

— A data marcada para a Feldmühle era o dia 29 de Janeiro.

— A Thames/Iggesund deveria agir durante a quinta semana do ano civil.

A seguir ao nome Thames/Iggesund consta a referência «GC/GZ+13-» (Com efeito, a TBM e a Iggesunds Bruk aumentaram em 13 marcos alemães os seus preços para estas categorias na Alemanha.) Com o título «Inglaterra» está anotado o montante de 54 libras esterlinas para a qualidade GC 2 e 58 libras esterlinas para a qualidade GC 1: os principais produtores anunciaram mais tarde exactamente este aumento de preços. (Uma nota encontrada no departamento de vendas da Iggesund no Reino Unido indica que o plano inicial do final de 1989 relativo a um aumento de 45 libras esterlinas para todas as qualidades, de acordo com a listagem de preços da NPI, fora revisto, sendo o aumento de 45 libras esterlinas apenas mantido para as qualidades GD).

A nota da FS-Karton termina com uma listagem que compara os «antigos» e os «novos» preços de base para a qualidade GC 2 na Alemanha no que se refere às diversas categorias de clientes (AA, A, B, C e D). Os novos preços deveriam entrar em vigor no dia 1 de Abril de 1990 e permanecer válidos até 30 de Setembro. Os «antigos» preços referidos são iguais aos registados pela Rena na nota manuscrita da reunião de 6 de Setembro de 1989 (considerando 80, *in fine*) que deveriam entrar em vigor na Alemanha em 1 de Outubro de 1989:

	Antigos	Novos
AA	200	213
A	202	215
B	206	219
C	210	223
D	215	228

(86) Anexo à nota da FS-Karton encontrou-se um projecto de carta de notificação dos aumentos de preços elaborado pela Kopparfors, datado de 12 de Janeiro de 1990 (data fixada para o anúncio da Kopparfors), informando os clientes de que os preços seriam aumentados em 13 marcos alemães por 100 quilogramas, ou seja, o montante referido na nota da FS-Karton.

A carta de notificação dos novos preços que a Kopparfors efectivamente enviou aos seus clientes alemães tinha a mesma data, ou seja, 12 de Janeiro.

As datas referidas na nota do grupo M-M para o envio, pelos restantes grandes produtores, das notificações de aumento de preços correspondem, quase exactamente em todos os casos, às datas que efectivamente constam das cartas enviadas aos clientes.

Os aumentos de preços efectivamente notificados pelos grandes produtores em cada mercado nacional correspondem igualmente aos referidos na lista de preços dactilografada obtida junto da empresa Rena (ver considerando 83). A única diferença consiste no facto de em vez de um aumento de 45 libras esterlinas no Reino Unido para todas as qualidades, tal como inicialmente previsto, o aumento de preço para a qualidade GC foi de 54-58 libras esterlinas (ver considerando 85).

As cartas dirigidas pela Finnboard aos seus clientes (enviadas em 31 de Janeiro ou em data próxima) na maioria dos mercados apresentam o aumento de preços em termos percentuais, enquanto as suas instruções internas relativas aos aumentos mínimos exigidos para cada mercado correspondem às apresentadas na lista da NPI (o aumento de preço do Reino Unido é novamente de 54-58 libras esterlinas).

Encontra-se disponível documentação de quase todos os restantes produtores de cartão que demonstra a sua participação neste aumento concertado de preços. Nessa ocasião, com excepção da Enso-Gutzeit (e neste momento da Badische) todos os produtores participavam nas reuniões do JMC.

Aparentemente, os produtores da qualidade SBS aumentaram os seus preços no mesmo montante que os produtores da qualidade GC. As cartas de notificação de aumento de preços da Enso-Gutzeit para os mercados relativamente aos quais existe documentação, que referem um aumento de preços em Abril (França e Reino Unido; na Alemanha a Enso-Gutzeit apenas aumentou os preços em 1 de Junho), apresentam aumentos de preços semelhantes aos da Iggesunds Bruk, o outro produtor da qualidade SBS. O aumento de preços anunciado pela Enso para o Reino Unido, de 8,5 %, corresponde também exactamente ao notificado pela Finnboard para as suas qualidades GC para fins gráficos, que concorrem com o produto da Enso da qualidade SBS, o «Ensocoat». Existem com efeito provas documentais (ver considerando 97) que apontam para a existência de colusão entre a Iggesund, a Enso, a Kopparfors e a Finnboard no

que se refere a este aumento de preços para as qualidades destinadas a fins gráficos no Reino Unido.

g) *Janeiro de 1991*

(87) Na sequência de alegações de clientes, que afirmavam que os utilizadores finais pensavam que os preços das caixas não sofreriam alterações durante 12 meses, o PWG decidiu que a partir desse momento apenas efectuaria, no sector do cartão, um aumento de preços por ano.

Em Junho de 1990 havia sido acordado um aumento de preços (que produziria efeitos em 1 de Outubro) para as qualidades GC e GD, mas este aumento foi adiado até Janeiro de 1991.

A Comissão obteve junto da empresa Rena um conjunto de notas manuscritas pormenorizadas referentes à reunião do JMC realizada em Zurique em 6 de Setembro de 1990.

A nota inicia-se com uma comparação entre o volume total de vendas na Comunidade de 1989 e 1990 no que se refere às qualidades GC 1 e GC 2 e com um esboço de gráfico que apresenta a evolução dos cadernos de encomendas. Segue-se um quadro que indica o número de encomendas pendentes convertidas em dias de trabalho para cada grande fábrica: Béghin (Stora); La Rochette, Duffel e Djupafors (Cascades); Eerbeek e Deisswil (M-M); Feldmühle e Kopparfors (agora ambos pertencentes ao grupo Stora); Kyro, Simpele, Tako e Ingerois (todas fábricas da Finnboard). Diversas das empresas supracitadas registavam apenas um número limitado de dias de trabalho correspondente às encomendas em atraso e o autor refere que planeavam proceder a suspensões num futuro próximo.

A nota da Rena refere ainda:

«O aumento de preços será anunciado *na próxima semana, em Setembro*

França	40 FF
Países Baixos	14 Fl
Alemanha	12 DM
Itália	80 Lit
Bélgica	2,50 FB
Suíça	9 SF
Reino Unido	40 £
Irlanda	45 £Irl

Todas as qualidades — GD, UD, GT, GC, etc. — deveriam ser aumentadas de forma equivalente.»

A nota refere seguidamente:

«Apenas um aumento de preços por ano.

Para as entregas a partir de 7 de Janeiro.

Nunca após o dia 31 de Janeiro.

Carta de 14 de Setembro relativa ao aumento de preços (Mayr-Melnhof)

19 de Setembro Feldmühle enviará a sua carta.

Cascades antes do final de Setembro.

Todos terão de enviar as suas cartas antes de 8 de Outubro.».

Os aumentos de preços deveriam ser confirmados numa reunião de presidentes (provavelmente do PWG) agendada para o dia 10 de Setembro. (Contudo, nunhum dos produtores referiu esta data como correspondendo a uma reunião do PWG.)

A nota apresenta em seguida os preços antes do aumento de preços proposto para as qualidades GC 2 e GD 2 no que se refere a cada categoria de clientes (AA, A, B e C) e em cada mercado nacional da Comunidade, ou seja, em princípio os fixados para 1 de Abril de 1990. É significativo que, no que se refere à Alemanha, os preços indicados para as qualidades GC 2 sejam os mesmos — AA = 213 marcos alemães; A = 215; B = 219 e C = 223 — que os constantes da nota encontrada na FS-Karton em 11 de Janeiro de 1990 (ver considerando 85). No que se refere à maior parte dos restantes mercados, os preços apresentados para a qualidade GD 2 implicam também um aumento dos preços de 1 de Outubro de 1989, tal como referido pela Rena (considerando 80), que corresponde aos aumentos de preços previstos para 1 de Abril (considerando 83), ou seja, clientes belgas A: 43,50 (41+2,5) francos belgas; clientes franceses A: 700 (660+40) francos franceses; Reino Unido: 726 (672+54) libras esterlinas.

(88) Em 7 de Setembro, ou seja, no dia seguinte à reunião do JMC em Zurique, o director de *marketing* do grupo M-M enviou um fax ao director de vendas do grupo para a Alemanha (normalmente ambos assistiam às reuniões), dando-lhe instruções no sentido de enviar, em 14 de Setembro, uma carta de notificação de aumento de preços aos clientes. Em anexo era enviado um modelo de carta que apresentava um aumento de 12 marcos alemães que deveria entrar em vigor em 7 de Janeiro. As cartas de notificação de aumentos de preços que foram efectivamente enviadas para a Alemanha pela FS e pelo M-M referiam de facto um aumento de 14 marcos alemães; posteriormente, o M-M reduziu o aumento para 12 marcos alemães. No que se refere aos restantes países, o aumento de preço do M-M corresponde exactamente ao referido na nota da Rena.

A Feldmühle havia decidido aumentar o preço em 12 marcos alemães, tal como referido pela Rena, mas pretendia obter uma confirmação de que o M-M tinha já anunciado publicamente o seu aumento antes de decidir qual o montante final para cada moeda. A carta da Feldmühle referente à Alemanha tinha, com efeito, data de 19 de Setembro de 1990, tal como previsto na nota da Rena.

A Cascades deveria informar os seus clientes «antes do final de Setembro»; a Comissão obteve junto da empresa Cascades um projecto de carta datado de 25 de Setembro de 1990 notificando um aumento de preços de 40 francos franceses a partir de 7 de Janeiro de 1991. Com efeito, a carta da Cascades enviada para França tinha a data de 3 de Outubro

de 1990 e foi utilizada como modelo para as notificações efectuadas pelos departamentos de vendas nos restantes mercados nacionais.

Os aumentos de preços notificados aos clientes pela Feldmühle (e seus produtores associados no grupo Stora, incluindo a Kopparfors), pela Cascades e pelo M-M correspondiam exactamente aos apresentados na nota da Rena, excepto quanto ao facto de o M-M ter anunciado primeiramente um aumento de 14 marcos alemães em vez de 12 marcos alemães.

A nova lista de preços da Iggesund Paperboard (Workington) Ltd (anteriormente TBM), que apresentava o aumento em cada mercado nacional, demonstra também uma semelhança notável, tal como sucede com uma lista obtida junto da Fiskeby, com a nota da empresa Rena.

(89) No que se refere aos restantes produtores, nem sempre foi possível obter um conjunto completo de cartas de notificação de aumentos de preços que abrangessem todos os mercados nacionais, mas nos casos em que a Comissão obteve cartas de notificação dirigidas aos clientes e outros documentos internos relativos aos preços, ficou demonstrado que os produtores aplicavam os aumentos acordados no âmbito da reunião do JMC.

A nota da Rena não incluía quaisquer aumentos de preços acordados para a Espanha, mas os principais produtores que abasteciam esse mercado (Cascades, Feldmühle, Finnboard, MoDo e Tampella Española) anunciaram um aumento de 5 pesetas espanholas por quilograma.

Apesar de a maioria dos produtores ter informado os clientes que os seus aumentos de preços produziriam efeitos sobre as entregas efectuadas a partir do início de Janeiro de 1991 (2 ou 7 de Janeiro), a Finnboard anunciou os seus aumentos (6-7 % = 12 marcos alemães ou equivalente) em 5 de Outubro de 1990, devendo entrar em vigor em todos os mercados no dia 28 de Janeiro.

O aumento da Iggesund deveria igualmente entrar em vigor no Reino Unido em 28 de Janeiro, um pouco mais tarde do que nos restantes mercados. Por conseguinte, aparentemente, a iniciativa em matéria de preços não poderia estar concluída antes de Fevereiro. Subsequentemente, a Iggesund anunciou que iria adiar o aumento relativo às qualidades GC para 1 de Abril. A iniciativa em matéria de preços para a qualidade GD foi considerada um completo êxito em todos os mercados europeus em meados de Janeiro. No entanto, no que se refere à qualidade GC, o adiamento do aumento para 1 de Abril efectuado pela Iggesund e a resistência generalizada dos clientes no Reino Unido e em França atrasaram, aparentemente, a aplicação do aumento até ao mês de Abril.

(90) No anexo da presente decisão são dados pormenores dos aumentos dos preços de catálogo aplicados pelos produtores ou notificados aos clientes pelas suas filiais de vendas ou agentes de vendas nos diferentes mercados nacionais no que se refere às sete iniciativas em matéria de preços conhecidas, descritas nos considerandos 74 a 89 (na medida em que tais dados estão disponíveis).

4. Aplicação, no âmbito de reuniões nacionais, das decisões em matéria de política de preços do PG Paperboard

a) *Aspectos gerais*

(91) O mandato do JMC incluía a comparação das políticas de preços relativas a certos clientes importantes e a preparação das modalidades de aplicação em cada país das decisões em matéria de política de preços do PWG para as qualidades GC e GD (primeira declaração do Stora, página 8).

Desconhece-se se, para além das reuniões nacionais de preparação para o comité económico (ver considerando 50), existia igualmente um sistema institucionalizado em toda a Europa de reuniões locais regulares em cada país, por forma a aplicar os aumentos previamente acordados para cada mercado nacional da Comunidade.

Tal aconteceu, indubitavelmente, no que se refere a vários mercados nacionais importantes, tendo sido encontrada documentação nas instalações de diversos produtores relativa à Alemanha, à França e ao Reino Unido.

b) *Alemanha*

(92) Foi encontrada na FS-Karton uma nota datada do início de 1991 que regista, de forma óbvia, o resultado de uma reunião com outros produtores, embora tal facto tenha sido negado pelo grupo M-M.

A nota refere-se ao mercado alemão e abrange as qualidades GD e GT. Revela as quotas de mercado em termos percentuais (em 1990) para o grupo M-M e para as empresas Feldmühle, Buchmann, Weig, Europa Carton, Cascades, Laakmann, Saffa, Gruber & Weber e De Eendracht.

A nota prossegue indicando, relativamente à maioria dos produtores supracitados, as encomendas pendentes convertidas em número de dias de trabalho e termina com uma informação breve sobre a política de preços relativamente aos principais clientes na Alemanha.

c) *França*

(93) No que se refere à França, tal como demonstram duas tabelas de preços encontradas nas instalações da Cascades, foram realizados debates aprofundadas no âmbito dos quais os três principais fornecedores, ou seja a Aussedat-Rey (De Lancey), a Béghin e a Cascades, acordaram os preços a cobrar a cerca de 80 clientes por ocasião dos dois aumentos de preços planeados para 1988. Os documentos apresentavam os «prix planchers définis après hausse» (preços-limiar definidos após o aumento) para as qualidades UC, GC 1 e GC 2 e comparavam os antigos preços com os novos preços a

pagar por cada cliente após a entrada em vigor do aumento.

Um outro documento encontrado na empresa Cascades — e claramente relacionado com o mesmo exercício — revela a tonelagem fornecida por produtores designados «A», «B» e «C» a cada cliente em França durante 1987, juntamente com «os preços-limiar a aplicar a cada cliente» a partir de 1 de Março de 1988 para as qualidades UC, GC 1 e GC 2 («A» corresponde à Aussedat-Rey, ou seja, De Lancey, «B» à empresa Béghin e «C» à Cascades).

A Cascades admite que os três produtores franceses se reuniram em Paris em 19 de Janeiro e em 10 de Maio de 1988, «afin d'analyser le marché français du carton» (resposta nos termos do artigo 11º de 19 de Agosto de 1991).

Dado o contexto e as datas, este exercício deve ter feito parte do plano geral para aumentar o nível de preços do cartão em duas etapas durante o ano de 1988. Envolvia a elaboração pormenorizada, para França e por cliente, dos objectivos em matéria de preços fixados no JMC (ver considerando 77).

Os agentes da Comissão descobriram igualmente nas instalações da Cascades quadros que apresentavam os principais clientes da Cascades em França, juntamente com a tonelagem fornecida a cada um deles por diversos produtores durante vários períodos ou meses em 1988, comparados com o resultado do ano anterior.

Os produtores referidos nestes quadros são: Cascades, CBC (Stora), De Lancey, Feldmühle (Stora), FS-Karton (M-M), KNP, TBM (MoDo), Kopparfors (Stora), Finnboard, Djupafors e Duffel (os dois últimos agora pertencentes à Cascades).

d) *Reino Unido*

(94) No Reino Unido, a Paper Agents Association («PAA») que representa os importadores de cartão, realizou reuniões regulares de um grupo designado «Secção 4» que se ocupava do sector do cartão. Neste órgão estavam representadas filiais dos produtores e agentes de vendas independentes. As actas oficiais das reuniões relatam *(inter alia)* debates sobre a «situação do sector» cuja legalidade poderá ser questionável, mas que são apresentados como sendo de natureza bastante geral. As notas particulares elaboradas por três participantes nalgumas destas reuniões apresentam uma imagem muito diferente do que realmente se passou.

A reunião realizada em 23 de Janeiro de 1990 contou com elevado número de presenças, tendo como um dos principais pontos em debate o aumento de preços a realizar em Abril. Tratava-se da iniciativa em matéria de preços planeada na reunião do JMC e descrita na nota da FS-Karton de 11 de Janeiro de 1990 (ver considerando 84). A nota particular elaborada pela Kopparfors relativa à reunião da PAA fornece informações bastante mais pormenorizadas sobre este ponto do que a acta oficial. Após referir que os representantes da Iggesund (MoDo) e do M-M haviam informado os presentes da sua política de proceder a suspensões de actividade em vez de descer os preços, a nota continua:

> «Preços. A Iggesund acabou de anunciar um aumento de preços de 9,5 % a partir de 1 de Abril; a Finnboard afirmou que também iria aumentar os preços, mas recusou-se a dar números. A Saffa irá também aumentar os seus preços em cerca de 45 libras por tonelada.».

A carta da Iggesund que notificava o aumento de 9,5 % para o Reino Unido tinha data de 11 de Janeiro. A Finnboard deu instruções ao seu agente de vendas no Reino Unido, em 25 de Janeiro, para enviar cartas aos clientes antes de 31 de Janeiro, notificando um aumento de 10 % [1] para as qualidades de embalagem e um aumento de 8,5 % para as qualidades para fins gráficos; o aumento de 45 libras esterlinas aparentemente mencionado pela Saffa na reunião corresponde ao aumento de preço da qualidade GD constante da lista obtida junto da empresa Rena e figura na sua carta enviada aos clientes, datada de 22 de Janeiro de 1990.

Na reunião participaram agentes ou filiais dos seguintes produtores: Badische (KNP), CBC (Stora), Cascades, De Eendracht, Deisswil (M-M), Feldmühle (Stora), Finnboard, Fiskeby, Kopparfors (Stora), Laakmann, M-M, MoDo, Rena, Sarrió-Saffa e Weig.

(95) A nota elaborada pelo representante da MM Pegg relativa à reunião seguinte da PAA, efectuada em 4 de Abril de 1990, e enviada ao grupo M-M em Viena tem características semelhantes:

> «*Thames Board* (Iggesund) 3 semanas de atraso. A procura no Reino Unido é inferior à registada no mesmo período em 1989. É preferível uma suspensão da actividade a uma diminuição dos preços. Os aumentos de preços de Abril foram executados na íntegra.
>
> *Finnboard* 20/25 dias de atraso. Aumento de preços de Abril executado. Concorda também com as suspensões em vez de diminuir os preços . . .».

O autor observa: «Estas notas referem a resposta de cada fábrica. Gostaria de saber se existem diferenças relativamente às informações que obteve das próprias fábricas [2]. Esta informação seria útil para a próxima reunião (PAA) de 27 de Junho».

[1] Nas próprias instruções, o aumento de preço mínimo exigido pela Finnboard para as qualidades GC 1 e GC 2 correspondia ao aumento de 58 e 54 libras esterlinas mencionado na nota da FS-Karton (ver considerando 85).

[2] Trata-se obviamente de uma referência ao facto de ser usual, no âmbito do JMC, cada produtor informar qual o seu caderno de encomendas.

Na reunião de 4 de Abril de 1990 participaram os agentes ou filiais de vendas da Badische (KNP), Cascades, Deisswil (M-M), Finnboard, Fiskeby, De Eendracht, Laakmann, M-M, MoDo, Saffa e Kopparfors (Stora).

(96) Notas internas elaboradas pela Iggesund Board Sales (a empresa de vendas do Reino Unido no que se refere às qualidades para fins gráficos), relativas à reunião da PAA realizada em 18 de Setembro de 1990, confirmam que se realizaram discussões aprofundadas relativamente à posição de cada produtor e à aplicação do aumento de preços que havia sido decidido na reunião do JMC de 6 de Setembro.

Dos produtores representados nesta reunião, quer através de filiais de vendas quer através dos seus agentes de vendas, podem citar-se: Badische (KNP), Cascades, Deisswil (M-M), Finnboard, De Eendracht, Laakmann, M-M, MoDo, Rena, Saffa, Stora e Weig.

(97) Uma outra nota encontrada na Iggesund Board Sales durante as investigações demonstra claramente a existência de colusão relativamente aos preços entre os produtores de cartão revestido para fins gráficos (que inclui as qualidades SBS e a qualidade superior GC) por ocasião do aumento de preços que entrou em vigor em 2 de Abril de 1990 no Reino Unido. Para além de diversas anotações relativas ao montante do aumento de preços, de duas referências aos «presidentes» e de uma referência à «Enso/Finnboard/Stromsdahl», a nota contém uma listagem de nomes de importantes directores de *marketing* ou directores executivos da Iggesund, Kopparfors, Enso-Gutzeit e Finnboard. Estes produtores são os principais fornecedores no Reino Unido das qualidades de cartão para fins gráficos.

Em resposta a um pedido de informação ao abrigo do artigo 11º, a MoDo referiu que ao utilizar a palavra «presidentes» o autor do texto estava, inocentemente, a citar um colega sueco que pretendia através dessa expressão indicar os directores executivos das sedes na Finlândia e na Suécia dos concorrentes da Iggesund que, na sua opinião, tinham o hábito de acompanhar o pessoal de vendas local do Reino Unido quando visitavam os seus clientes para negociarem preços.

Não existem quaisquer indícios, na documentação obtida pela Comissão, de que tal prática fosse aplicada.

O autor desta nota participou regularmente nas reuniões da PAA. Esteve presente nas reuniões da PAA de 23 de Janeiro de 1990 e de 4 de Abril de 1990, ou seja, na altura em que foi planeado e aplicado o aumento de preços de 2 de Abril. A Iggesund considera que a nota deverá ter sido elaborada entre 3 e 14 de Janeiro de 1990, isto é, numa data próxima da reunião do JMC na qual foi comunicada aos restantes participantes no cartel (ver considerando 84) a ordenação prevista para os anúncios de preços a efectuar pelos produtores mais importantes (incluindo a Iggesund). A carta de notificação de aumento de preços da Iggesund relativa às qualidades para embalagem foi enviada em 11 de Janeiro mas, segundo um memorando interno, havia a intenção de «esperar uma ou duas semanas no que se refere às qualidades para fins gráficos para ver o que acontece».

Verifica-se a existência de semelhanças notórias entre os preços relativos ao Reino Unido apresentados nesta nota, os que constam da nota do grupo M-M relativa à reunião do JMC de 11 de Janeiro de 1990 (ver considerando 84) e os que são referidos na nota sobre a PAA de 23 de Janeiro de 1990 elaborada pela Kopparfors.

Os fornecedores de cartão para fins gráficos referidos na nota da investigação aumentaram, sem excepções, os seus preços de catálogo para o Reino Unido em montantes semelhantes ou idênticos.

As complexas explicações fornecidas pela MoDo relativamente ao significado da expressão «presidentes» e a sua declaração de que «a nota não abrange nem se relaciona com quaisquer contactos entre as empresas Iggesund e qualquer das pessoas mencionadas» não podem ser aceites tendo em conta todos os elementos de prova documentais de colusão referidos na presente decisão.

(98) A PAA era a associação comercial dos importadores de cartão. Os três únicos produtores com instalações de produção localizadas no Reino Unido — TBM [posteriormente Iggesund Paperboard (Workington) Ltd], Reed P&B (que se tornaria mais tarde parte da SCA) e Newton Kyme (agora pertencente ao grupo Stora) — possuíam uma associação comercial separada denominada Association of Cartonboard Manufacturers («ACBM»).

As actas oficiais desta associação, tais como as da PAA, demonstram que a ACBM também debatia *(inter alia)* questões relativas à «situação do mercado»; os três produtores trocavam informações pormenorizadas no que se refere aos respectivos cadernos de encomendas, às suspensões previstas e aos níveis de produção.

Estas actas oficiais não registam quaisquer debates em matéria de política de preços enquanto tal, embora muitos dos directores executivos das empresas que participaram nas reuniões da ACBM enquanto representantes da TBM e Reed P&B representassem também estas empresas no JMC ou na conferência de presidentes.

(99) Ao receberem da British Carton Association (ou BCA, que representava os seus clientes) as actas de uma reunião conjunta entre a ACBM e a BCA realizada em 19 de Outubro de 1990, os membros da ACBM opuseram-se violentamente a algumas passagens (relativamente anódinas) das actas que faziam referência ao calendário dos aumentos de

preços. O assunto foi discutido na reunião geral anual da ACBM em 6 de Dezembro de 1990 na qual se encontravam, entre os representantes do grupo Iggesund e da SCA (que tinha adquirido a Reed P&B), pessoas que tinham participado regularmente nas reuniões do JMC. Nessa ocasião, os membros da ACBM tinham já pleno conhecimento da denúncia apresentada pela BPIF junto da Comissão. Foi decidido que seriam enviadas à BCA vigorosas cartas de contestação provenientes de um director da TBM, relativamente ao qual tinham sido atribuídas algumas observações contestadas, e do novo presidente da ACBM (que era igualmente um director da TBM).

A primeira carta referia que:

> «... a recente actuação da BPIF lembrou-nos novamente que devemos ser meticulosos naquilo que discutimos na presença dos nossos concorrentes e na forma como estes factos são registados por escrito.».

A segunda carta, do presidente da ACBM, referia igualmente que as actas não constituíam um registo rigoroso dos debates conjuntos e insistia no mesmo ponto que o seu colega:

> «Dados os recentes acontecimentos, a ACBM considera ser imperioso que reuniões desta natureza estejam estritamente em conformidade com as regras europeias em matéria de concorrência e possam ser consideradas como tal por terceiros. A ACBM está particularmente preocupada com o facto de, na última reunião conjunta, a BCA ter levantado a questão do calendário das revisões dos preços. Consideramos que debates deste tipo poderão ser interpretados por terceiros como não sendo estritamente conformes às regras comunitárias.».

Os «acontecimentos recentes» eram, obviamente, a denúncia apresentada pela BPIF à Comissão e a publicidade que a rodeou. Não existe qualquer prova directa de que a ACBM constituísse um fórum para a fixação de preços. No entanto, diversas empresas participantes na ACBM eram representadas exactamente pelas mesmas pessoas que participavam nas reuniões do JMC. Poderá assim ser questionado se esses membros seriam tão escrupulosos em evitar a questão dos preços nessas reuniões como as cartas supracitadas parecem sugerir. O que este incidente torna absolutamente claro é que os representantes da Iggesund no Reino Unido e da Reed P&B (nessa altura pertencente à SCA) que participaram nas reuniões do JMC tinham pleno conhecimentos do disposto no artigo 85º.

5. Efeitos das iniciativas concertadas em matéria de preços sobre os níveis dos preços

(100) Durante as investigações ou, subsequentemente, ao abrigo do artigo 11º foram obtidas as instruções «internas» em matéria de preços, cartas de notificação de aumentos de preços dirigidas aos clientes e outros documentos relativos aos preços da maioria dos produtores de cartão e relativos ao período abrangido pela presente decisão. Embora existam algumas falhas na documentação, torna-se evidente, a partir das cartas de notificação dos preços (ver anexo), que os produtores de cartão aplicaram invariavelmente os aumentos dos preços que tinham sido acordados e planeados em pormenor nas reuniões do PG Paperboard.

Os documentos demonstram igualmente que tinha sido aplicado o denominado sistema de preços «equivalente» ou «pan-europeu», sendo introduzidos simultaneamente em toda a Europa preços de catálogo com níveis semelhantes.

(101) Da sua documentação interna em matéria de preços pode concluir-se que os produtores não só anunciavam os aumentos de preços acordados como também (salvo raras excepções) tomavam medidas firmes no sentido de os impor aos clientes. Na sua maioria, as iniciativas em matéria de preços foram consideradas um êxito. Apesar de no primeiro aumento de 1988 os preços líquidos médios não terem atingido os montantes notificados, a iniciativa veio minorar a tendência para a descida e eliminar preços muito baixos e grandes diferenciais.

Em 1989 e 1990, foi alcançado o objectivo de aumentar os níveis de preços efectivos em 15 %.

Os produtores conseguiram, em muitas ocasiões e por diversos motivos, fazer com que o cliente pagasse todo o montante do aumento.

Tal não significava, obviamente, que o rendimento líquido por tonelada de cada produtor atingisse imediata e inteiramente os valores anunciados para os aumentos dos preços.

É um facto que, em princípio, o aumento de preços era normalmente anunciado em termos de aumento fixo (por exemplo, 15 marcos alemães por 100 quilogramas), aplicável a todos os clientes independentemente do preço efectivo que pagavam. Todavia, a estrutura de preços do sector do cartão é complexa e um aumento do preço de base correspondente a um determinado montante (para os lotes de 10 ou 15 toneladas) pode com efeito traduzir-se num aumento um pouco inferior do preço líquido final, depois de serem tomados em consideração os descontos e as reduções.

Além disso, a prática de dar um aviso prévio de vários meses antes de um aumento (para que, por sua vez, os clientes pudessem «transferir» o aumento para os utilizadores finais) proporcionava também aos clientes a possibilidade de negociarem com os produtores o montante do aumento de preços antes da sua entrada em vigor, embora a) o anúncio praticamente simultâneo do mesmo aumento por parte de todos os produtores em toda a Europa Ocidental dissuadisse os clientes de escolherem um determinado fornecedor potencial em

vez de outro, e b) a publicidade dada pelos produtores, a partir de 1988, ao equilíbrio entre a oferta e a procura fizesse salientar, junto dos clientes, a sua determinação comum de aplicar os aumentos.

Mesmo que todos os produtores estivessem decididos a aplicar o aumento total, as possibilidades de os clientes optarem por uma qualidade menos onerosa, implicavam que o fornecedor tivesse que fazer algumas concessões aos seus clientes tradicionais em matéria de datas ou dar alguns incentivos suplementares sob a forma de descontos relacionados com a tonelagem ou com o volume da encomenda para que aceitassem a totalidade do aumento do preço de base. A aplicação dos aumentos de preços era, assim, inevitavelmente morosa.

(102) Existem diversos documentos que revelam uma «resistência» aberta dos clientes a determinados aumentos de preços propostos e, embora o aumento se viesse a concretizar, nem todos os produtores tinham uma posição firme, podendo alguns atrasar a sua aplicação ou reduzir o montante proposto.

A documentação demonstra que em determinadas ocasiões ou em mercados nacionais específicos alguns produtores — intencionalmente ou não — levavam algum tempo a seguir os líderes em matéria de preços. Estava contudo previsto um mecanismo para lidar com estes casos. De facto, um dos objectivos do PWG consistia, em caso de dificuldades, em «atingir o nível de cooperação considerado necessário», talvez um eufemismo para a realidade que consistia em pressionar os retardatários (ver considerando 45).

Assim, mesmo que uma iniciativa em matéria de preços fosse considerada um êxito completo pelos produtores participantes, a média líquida de aumento alcançada após todos os descontos, reduções e outras concessões era sempre inferior ao montante total do aumento anunciado.

F. O PG PAPERBOARD APÓS A INVESTIGAÇÃO

1. Continuação das reuniões do JMC e do PWG

(103) Após as investigações efectuadas pela Comissão em Abril de 1991, o PG Paperboard continuou a reunir-se durante algum tempo. Foram efectuadas reuniões do JMC em 3 e 10 de Julho de 1991 que contaram com a participação das empresas Finnboard, Cascades, M-M, Sarrió, e de dois produtores do grupo Stora, a CBC e a divisão Billerud do Stora (anteriormente Feldmühle). Nenhum dos pequenos produtores assistiu a estas reuniões.

Foram pela primeira vez elaboradas actas oficiais das reuniões do JMC. No entanto, não se poderá depositar grande confiança no rigor ou no carácter exaustivo destas actas enquanto registo da discussão. Nessa altura, os participantes não tinham quaisquer motivos para suspeitar que os directores executivos do grupo Stora na Suécia estivessem prestes a admitir a sua participação numa grave infracção ao artigo 85º. A investigação da Comissão e as suas implicações devem ter sido uma das principais questões abordadas; no entanto não é feita qualquer referência a este facto nas actas.

Mesmo através das actas oficiais do JMC verifica-se que nestas duas reuniões foram debatidas questões relacionadas com a situação do mercado, embora (tal como aconteceu nas actas do PWG a partir de Fevereiro de 1990) tais debates sejam apresentados como tendo um carácter bastante geral.

A reunião seguinte do JMC estava agendada para 11 de Setembro de 1991 mas foi anulada inesperadamente, sem dúvida no momento em que o sector teve conhecimento de que o grupo Stora havia decidido admitir a infracção.

(104) No entanto, tanto a conferência de presidentes como o PWG continuaram a reunir-se nas seguintes datas:

12 de Setembro de 1991	PWG, conferência de presidentes
5 de Novembro de 1991	PWG, conferência de presidentes
27 de Novembro de 1991	PWG
8 de Janeiro de 1992	conferência de presidentes
11 de Maio de 1992	PWG
10 de Junho de 1992	PWG, conferência de presidentes

Poderá ter acontecido que a partir dessa altura (tal como alguns produtores afirmaram) os «presidentes» tenham principalmente debatido a reorganização do PG Paperboard e o programa de estatísticas (ver igualmente actas do PWG de 27 de Novembro de 1991). No entanto, a «situação de mercado» foi novamente discutida e analisada na conferência de presidentes de 8 de Janeiro e numa reunião geral extraordinária efectuada em 11 de Março de 1992.

Na ausência de provas directas de que, mesmo após terem sido descobertos, os produtores prosseguiram deliberadamente um flagrante cartel de fixação de preços, a Comissão partirá do pressuposto, para efeitos do presente processo, de que os debates relativos às «condições de mercado» se efectuaram nos termos descritos nas actas oficiais das reuniões, ou seja, que a questão dos preços não foi directamente abordada e que as posições de cada produtor não foram divulgadas.

Na reunião do PWG de 5 de Novembro de 1991 foi decidido pôr termo à nomeação da Fides enquanto secretariado do PG Paperboard a partir de uma data que seria posteriormente determinada. A partir dessa data, a função passaria a ser exercida pela nova organização CEPI que deveria ser criada em Bruxelas.

2. **Reorganização do sistema de intercâmbio de informações**

(105) O PWG decidiu, em 27 de Novembro de 1991, na sequência de um parecer jurídico, reorganizar o intercâmbio de informações estatísticas a partir de 1 de Janeiro de 1992. No entanto, a Fides continuaria a manter o intercâmbio de informações estatísticas nos termos anteriores até que a nova organização estivesse em condições de criar o seu próprio sistema.

Em 11 de Março de 1992 realizou-se em Bruxelas uma reunião geral extraordinária de PG Paperboard (agora denominado «Industry Sector Cartonboard»). A primeira assembleia geral do grupo do sector do cartão da nova organização realizou-se em 11 de Junho de 1992. Os «membros fundadores» da CEPI Cartonboard foram as empresas Cascades, Finnboard, Iggesund Paperboard AG, Mayr-Melnhof GmbH, Stora Billerud GmbH e Sarrió SA. Os restantes membros eram, no essencial, os produtores que tinham pertencido ao PG Paperboard.

(106) O sistema reorganizado de intercâmbio de informações estatísticas implicava algumas alterações ao antigo sistema da Fides.

i) O «resumo do consumo de cartão» passava a ser ventilado por oito qualidades em vez das duas anteriores;

ii) As «estatísticas provisórias» de consumo, produção e fornecimentos desapareciam.

Havia sido proposto manter as «estatísticas provisórias» mas ventilá-las por três grupos (B + NL + UK + F; D + A + CH; I + E + SCAN) em vez de serem apresentadas por países.

Esta proposta foi rejeitada dado que os produtores consideraram que a informação fornecida deste modo não tinha qualquer interesse;

iii) As «estatísticas de mercado» que apresentavam a tonelagem, para cada mercado nacional, de cada qualidade fornecida nesse mercado por cada um dos outros países europeus, bem como as quotas de mercado, foram abandonadas pela mesma razão que as «estatísticas provisórias»;

iv) As «estatísticas de consumo» mensais foram também abandonadas pela mesma razão;

v) As estatísticas relativas ao «fluxo de encomendas» foram no entanto retidas até ser tomada uma nova decisão;

vi) O relatório «segundo a densidade» (que apresenta a produção para cada categoria em termos de peso) passou a ser elaborado uma vez por ano em vez de o ser semestralmente e deixou de ser ventilado por países produtores;

vii) O «inventário da maquinaria» pela última vez publicado em 1989, deveria ser abandonado;

viii) O «relatório de capacidade» deixou de ser efectuado máquina a máquina mas passou a apresentar apenas a capacidade total e a taxa percentual de funcionamento para a globalidade do sector.

G. AVALIAÇÃO DOS ARGUMENTOS FACTUAIS APRESENTADOS PELOS PRODUTORES

1. **A defesa dos produtores**

(107) Um número considerável dos produtores destinatários da presente decisão não tentou, nas suas declarações escritas, contestar os aspectos fundamentais das alegações factuais contra eles apresentadas na comunicação de acusações.

As empresas Buchmann, Europa Carton, Fiskeby, KNP, Papeteries de Lancey, Rena, Sarrió, Stora, Tampella Española e Weig pertencem a este grupo.

(108) Dentre os maiores produtores de cartão identificados pela Comissão como líderes do cartel devido à sua posição no PWG, a Cascades pretendeu, nas suas observações escritas, minimizar o papel desse organismo em matéria de tomada de decisões (tendo tido dificuldade em negar o facto de a ele pertencer). Afirmou igualmente que «apesar de todos os indícios em contrário« sempre seguiu uma política de independência relativamente aos seus concorrentes.

Nas suas observações escritas, a MoDo considera a comunicação de acusações como estando quase exclusivamente baseada nas diversas declarações do grupo Stora e contesta as razões apresentadas pelo seu parceiro sueco para fornecer informações pormenorizadas à Comissão. Segundo a MoDo, o Stora tem interesse em prejudicar os seus concorrentes em termos da sua reputação e do impacte de quaisquer sanções pecuniárias: assim, os seus testemunhos não deveriam ser tomados em consideração visto serem forçosamente falsos. A MoDo referiu igualmente que a Comissão não tinha excluído a hipótese de uma actuação meramente paralela, sem existência de acordo ou concertação, como explicação dos factos constantes da acusação. (Posteriormente, durante a audição oral, a MoDo concordou que «se tinham realizado durante o período abrangido pela comunicação de acusações alguns debates relativos aos preços anunciados, em infracção ao nº 1 do artigo 85º.», negando simultaneamente a existência de qualquer infracção no que se refere à regulação do volume ou à repartição do mercado).

O grupo M-M nega ser um dos líderes do cartel embora, mais uma vez, não possa negar o facto de ser membro do PWG, nem o facto de o seu director executivo ter sido, durante parte do período em análise, presidente do PG Paperboard. O M-M tenta apresentar o PG Paperboard como uma

associação comercial legítima, cujos membros podem, ocasionalmente e sem subscrever qualquer plano concertado ter ultrapassado a fronteira entre o intercâmbio de informações lícito e ilícito. O M-M sublinha que nunca se colocou a hipótese de acordos ou de um «cartel clássico». Assim, segundo o M-M, os principais produtores não «encenaram» as iniciativas em matéria de preços ao terem acordado anticipadamente as datas em que cada um deles efectuaria a sua notificação: podiam, contudo, ter simplesmente trocado informações no que se refere a decisões que tinham já adoptado de forma independente. Não eram também (refere o grupo M-M) verdadeiramente assumidos quaisquer compromissos: depois das reuniões cada produtor fazia o que entendia. Longe de ser um órgão em que tudo era decidido, o JMC (por exemplo) foi, segundo o M-M, constituído como uma mera instância de troca de impressões («ein Gremium, das geschaffen wurde, damit die Leute sich ausquatschen können»).

(109) A Kartonfabriek De Eendracht declarou que as reuniões da conferência de presidentes e do JMC eram apenas «acontecimentos sociais». A Laakmann referiu que o seu director executivo se tinha sentido atraído a participar na conferência de presidentes devido à sua convivialidade e ao facto do local ser aprazível, não tendo podido acompanhar convenientemente as discussões devido à falta de conhecimentos da língua inglesa. A Gruber & Weber admitiu, por seu lado, que os preços relativos aos grandes clientes haviam sido debatidos nas reuniões mas afirmou que o assunto não apresentava qualquer interesse para a empresa porque apenas tinham pequenos clientes. A empresa De Eendracht afirmou igualmente que, apesar de ter participado nalgumas reuniões do PG Paperboard, qualquer alinhamento relativamente aos preços dos concorrentes se devia exclusivamente à observação das suas políticas de preços no mercado. Outros produtores declararam que tiveram conhecimento do aumento de preços através da imprensa escrita ou que lhes tinham sido facultadas, pelos seus clientes, cartas de notificação de aumento de preços provenientes dos seus concorrentes.

Diversos dos outros produtores de menor dimensão admitiram que poderiam ter participado em discussões ou acordos relativos aos preços mas insistiram que, no que lhes dizia respeito, nunca haviam subscrito qualquer plano de regulação de volume. Afirmam que, independentemente daquilo que os outros possam ter feito, eles próprios não aceitaram restrições aos respectivos programas de produção.

(110) Para além de contestar as provas factuais sobre as quais a comunicação de acusações se baseia, diversos produtores tentaram apoiar-se numa análise económica do sector do cartão que havia sido encomendada, para efeitos do presente processo, a uma firma de consultores. Nove produtores (incluindo a Sarrió, que mais tarde se dissociou efectivamente das suas conclusões) subscreveram a análise, que concluía *(inter alia)* que:

— as alterações de preços no sector se justificavam devido a alterações nos custos unitários e na procura,

— existia apenas uma vaga relação entre os aumentos de preços anunciados e as flutuações nos preços efectivamente pagos por cada cliente.

Na opinião do autor desta análise, os anúncios de preços reflectiam uma «aspiração» ou intenção do produtor de aumentar preços que, na prática, poderia não se vir a realizar.

Foram apresentados quadros que comparavam os dados de cerca de 113 clientes com as iniciativas em matéria de preços identificadas pela Comissão: embora surgissem diferenças entre os segmentos de mercado das qualidades GC e GD, as médias de preços em ecus e nas moedas nacionais foram sempre inferiores aos preços de catálogo.

Os produtores em causa declararam que o estudo vinha apoiar a sua posição, segundo a qual fossem quais fossem as matérias debatidas nas reuniões (e alguns deles contestam a declaração da Comissão relativa às provas neste contexto: ver considerandos 108 e 109), tal não produzia qualquer efeito sobre os níveis efectivos dos preços, determinados pelo livre jogo das forças naturais do mercado.

2. **Avaliação da Comissão**

(111) Os diversos argumentos dos produtores têm de ser avaliados à luz das provas documentais disponíveis.

É significativo que, nas suas observações escritas, quase metade dos destinatários da comunicação de acusações não tenha contestado os aspectos fundamentais das alegações contra si apresentadas ou tenha reconhecido uma parte considerável dos factos. Em todos estes casos, independentemente dos factos que reconheceram, os elementos de prova existentes contra os produtores em causa provam indubitavelmente a sua participação.

No entanto, a Comissão não se apoia no facto de estes produtores não terem contestado o processo contra eles instaurado como uma prova contra os restantes produtores que, alegadamente, participaram no cartel.

A Comissão também não baseou a sua comunicação de acusações (contrariamente ao afirmado por várias empresas) exclusivamente nas declarações efectuadas pelo grupo Stora. Não existe, de facto, qualquer razão credível para que o Stora falseasse a verdade: com efeito, em vez de tentar culpar os restantes produtores, as declarações do Stora demonstram claramente que as empresas do seu grupo (principalmente a antiga Feldmühle) se

encontravam entre os líderes. As suas declarações são feitas contra os seus próprios interesses sendo, assim, plenamente credíveis.

(112) No entanto, independentemente das declarações do grupo Stora, as provas documentais obtidas pela Comissão durante a investigação são concludentes. A jurisprudência do Tribunal de Justiça e do Tribunal de Primeira Instância demonstra inequivocamente que os participantes em cartéis sujeitos à pesadas sanções nos termos da legislação comunitária em matéria de concorrência não registam os seus acordos ilícitos através de contratos formais, utilizando as garantias orais dadas durante reuniões secretas do sector. Os registos documentais destes contactos podem também ser destruídos. Por forma a provar a existência e o conteúdo de qualquer acordo, a Comissão terá de se apoiar, em maior ou menor grau, nos elementos de prova indirectos. No presente processo existe, com efeito, um volume considerável de provas directas e indirectas da existência de um acordo explícito entre os produtores. A Comissão apoia-se em especial nos seguintes factos:

— a criação de um sistema institucionalizado de reuniões regulares no âmbito do PG Paperboard que fornecia a estrutura para o prosseguimento da colusão,

— a completa ausência de quaisquer actas oficiais, convocatórias ou quaisquer registos feitos na altura, relativos às deliberações do PWG e do JMC,

— o documento do grupo M-M que apresenta, em pormenor, o acordo de 1987 relativo às quotas de mercado e à disciplina em matéria de preços (considerandos 53 a 55),

— a documentação encontrada na empresa Cascades que revela a fixação de «preços-limiar» para 1988 (considerando 77),

— as notas extremamente pormenorizadas relativas a quatro reuniões do JMC (elaboradas em aparente desrespeito das normas existentes) obtidas junto da FS-Karton e da Rena (considerandos 80, 82, 84 a 87),

— a nota pessoal feita pela M-M/FS-Karton, relativa à reunião do comité económico de 3 de Outubro de 1989 (considerando 50),

— as três listagens de preços obtidas junto da Finnboard e da Rena (considerandos 79, 80, 83),

— as notas provenientes de diversas fontes, relativas a reuniões que revelam a criação do cartel a nível nacional (considerandos 91 a 97), bem como a nota relativa à reunião de Arlanda (considerando 58),

— o padrão de correspondência quase exacta, em termos de datas e de montantes, dos aumentos de preços aplicados por cada produtor nos diversos mercados nacionais.

(esta lista não é exaustiva)

(113) Mesmo sem provas documentais de colusão e sem as declarações pormenorizadas do grupo Stora, a uniformidade dos aumentos de preços anunciados pelos produtores de cartão e a simultaneidade da sua introdução em todos os mercados nacionais da Europa Ocidental durante um período de diversos anos são de tal forma notórias que, mesmo apenas nessa base, é praticamente inevitável concluir que existia uma colusão anterior.

O padrão contínuo das iniciativas em matéria de preços adoptadas pelo sector entre 1987 e 1991, juntamente com os documentos incriminatórios obtidos junto de diversas fontes, principalmente da Mayr-Melnhof/FS-Karton, da Cascades e da Rena, não deixa quaisquer dúvidas quanto ao facto de as iniciativas em matéria de preços serem planeadas, organizadas e controladas por um cartel europeu de produtores.

Uma das características específicas dos elementos de prova documentais obtidos pela Comissão no âmbito do presente processo é o facto de cada elemento principal de prova ser apoiado e confirmado por documentos encontrados noutros produtores. A declaração efectuada pelo Stora é confirmada em cada um dos seus elementos significativos por ducumentos encontrados nas instalações da FS-Karton, Cascades, Finnboard, Rena e vários outros produtores, ou por eles fornecidos. O argumento apresentado por alguns produtores (mas não todos), segundo o qual as reuniões dos presidentes e do JMC apenas abordavam questões inocentes pode, consequentemente, ser rejeitado como inteiramente fantasista. Os únicos registos obtidos relativamente às reuniões do JMC são completamente inequívocos quanto aos seus objectivos e conteúdo. Embora todas as notas das reuniões do JMC obtidas pela Comissão digam respeito às qualidades GC poderão, na ausência de quaisquer outros registos, ser consideradas como típicas das reuniões efectuadas para as qualidades GD, bem como das questões normalmente abordadas nas reuniões do JMC. Com efeito, em resposta a questões colocadas durante a audição oral, o representante do grupo M-M admitiu que as notas incriminatórias constituíam uma amostra representativa daquilo que se passava nas reuniões. A nota pessoal do M-M relativa à reunião do comité económico de 3 de Outubro de 1989 poderá também ser considerada como indicativa da verdadeira natureza das deliberações deste órgão.

(114) A Comissão rejeita o argumento de alguns produtores segundo o qual não existia qualquer controlo do volume. A base do cartel — aliás, chave do seu êxito — era a política do «preço em detrimento da tonelagem», relativamente à qual existem substanciais provas documentais.

A insistência do grupo M-M quanto ao facto de os produtores que participavam nas reuniões do cartel não aceitarem qualquer «compromisso» em termos do seu comportamento futuro está em total contradição com os seus próprios relatos internos do que

se passava nas reuniões, com a maior parte das restantes provas documentais, bem como com o facto de, invariavelmente, os aumentos de preços anteriormente fixados nas reuniões do PG Paperboard serem anunciados por todos os participantes. Está claramente demonstrado o comprometimento consciente e voluntário dos participantes num esquema comum. A própria direcção do M-M dava normalmente instruções estritas ao seu departamento de vendas no sentido de os aumentos de preços serem aplicados sem excepções.

Foi também em vão que alguns dos outros produtores (isto é a MoDo e a De Eendracht), que participavam nas reuniões do JMC ou mesmo do PWG, declararam que o fenómeno documentado das iniciativas em matéria de preços aplicadas no sector, no qual todos os produtores participaram entre 1987 e 1991, era consequência das forças naturais de mercado e não de uma colusão: as suas declarações não comprovadas são completamente contrárias ao peso das provas documentais relativas à fixação de preços nas reuniões. O argumento de alguns produtores segundo o qual se limitavam a seguir aumentos de preços de que tinham, legitimamente, tido conhecimento através da imprensa ou de cartas dos seus concorrentes, deverá também ser rejeitado. É sem dúvida verdade que foram encontradas nas instalações de diversos produtores cartas de notificação de aumento de preços provenientes de concorrentes, mas este facto — quando analisado tendo em conta as provas directas de colusão — não fornece uma «explicação inocente» para o estreito paralelismo de comportamento em matéria de política de preços. De qualquer forma, pelo menos nalguns casos, é indubitável que as cartas haviam sido fornecidas directamente pelos concorrentes e não por clientes. Além disso, verificou-se ser uma prática comum para alguns produtores aguardarem uma prova firma de que os restantes tinham «agido» antes de se comprometerem a aplicar o aumento de preços previsto. As cartas de notificação de aumento de preços provenientes dos concorrentes comprovam este facto (segunda declaração da Stora, p. 17). Com efeito, os produtores que tinham em seu poder cartas de notificação de aumento de preços provenientes dos seus principais concorrentes participavam intensamente no JMC, no PWG ou em ambos, e ser-lhes-á difícil afirmar que ignoravam as suas actividades.

(115) O valor probatório do estudo relativo à política de preços produzido pela firma de consultores económicos é limitado quando comparado com as provas documentais relativas à fixação de preços e à partilha de mercado obtidas pela Comissão: o autor do estudo aceitou claramente, durante a audição oral, que as suas conclusões em nada invalidavam a existência de um cartel.

Mesmo que o objectivo do estudo económico fosse simplesmente demonstrar que o cartel não era eficaz, também o não consegue alcançar. A Comissão nunca afirmou que os preços efectivamente cobrados alcançassem, relativamente a todos os clientes, o montante total do aumento proposto no primeiro dia em que os novos preços entravam em vigor e seria irrealista esperar que tal acontecesse (ver considerandos 101 e 102). Os diversos gráficos incluídos no estudo económico encomendado pelos produtores (e no qual se apoiam para fundamentar o seu argumento segundo o qual não existia qualquer relação causal entre preços «anunciados» e «efectivos») [1] revelam, de facto, uma estreita relação linear entre os dois conjuntos de dados, tanto em moeda nacional em termos absolutos como convertidos para ecus em termos reais (ver considerando 21). Os aumentos de preços líquidos alcançados seguem de perto os anúncios de preços embora com algum atraso. O próprio autor do relatório reconheceu durante a audição oral que tal acontecia relativamente a 1988 e 1989. É normal que, ao tomar em consideração alguns acordos individuais, os descontos e concessões em termos de datas — e por vezes a resistência generalizada dos clientes —, os aumentos líquidos realmente alcançados sejam algo inferiores aos anunciados. A utilização de aumentos «médios» tende igualmente a dissimular o facto de, em vários casos, os produtores terem conseguido imputar ao cliente o montante total do aumento anunciado.

Os argumentos apresentados por diversos produtores quanto ao grau da sua implicação na infracção serão abordados na secção seguinte.

H. A PARTICIPAÇÃO DOS PRODUTORES INDIVIDUAIS

(116) Será necessário definir, relativamente a cada destinatário da presente decisão, se participou ou não na infracção. No entanto, não será necessário para tal, contrariamente à argumentação de algumas empresas, uma prova directa de que todos os participantes alegados tenham expressamente dado o seu consentimento ou abertamente cometido algum acto em apoio de um ou de todos os aspectos ou manifestações do cartel durante o período da sua existência. Este tipo de abordagem fragmentada não é possível devido a razões de direito material e a aspectos práticos.

Toda a acusação de infracção se baseia na reunião dos produtores, ao longo dos anos, numa acção ilícita conjunta com um objectivo comum. A colusão em matéria de preços e de controlo do volume constituíam aspectos indissociáveis do mesmo plano global. A Comissão concorda inteiramente com o facto de, devido às suas próprias características, os acordos de partilha de mercado (principal-

[1] Os dados em matéria de preços sobre os quais se baseia o estudo foram fornecidos pelos produtores aos autores; a Comissão não dispõe de meios para controlar a sua validade ou a metodologia utilizada.

mente o congelamento das quotas descrito nos considerandos 56 e 57) envolverem em primeiro lugar os principais produtores. Contudo, não existe qualquer indício de que cada empresa pudesse seleccionar os aspectos do cartel aos quais pretendia aderir e rejeitar os restantes. Mesmo os produtores de menores dimensões participavam no controlo das carteiras de encomendas, essencial para avaliar se existiam as condições adequadas para uma iniciativa concertada em matéria de preços. Da mesma forma, as iniciativas individuais em matéria de preços não podem ser encaradas como uma série de infracções distintas, devendo antes ser consideradas no âmbito da aplicação do mesmo acordo global.

Algumas empresas argumentaram que não existia qualquer prova documental específica do facto de terem efectivamente participado em qualquer iniciativa em matéria de preços ou que a documentação disponível apenas revelava aumentos de preços nalguns mercados nacionais e não noutros. Outras empresas (membros do PWG) referiram que, independentemente da natureza do plano ou da actuação das restantes empresas, não havia qualquer prova de que tivessem, elas próprias, restringido a sua produção. Estes argumentos foram avançados numa tentativa de minorar a responsabilidade da empresa em causa nas actividades do cartel.

Contudo, após ficar demonstrada a sua qualidade de membro do cartel durante o período em análise, o grau de responsabilidade de um dado participante não pode ser simplesmente determinado com base no volume das provas documentais directas que se relacionam especificamente com as suas acções e que foram descobertas. Pela sua própria natureza, o cartel era uma actividade clandestina. Foram feitos esforços consideráveis no sentido de dissimular a sua existência e de garantir (embora nem sempre com êxito) que não fossem mantidos quaisquer elementos de prova incriminatórios. Num processo desta natureza seria impensável recompensar os que, com maior êxito, impediram os esforços da autoridade que procedeu às investigações. No entanto, independentemente de qualquer dissimulação deliberada dos elementos de prova, a existência de um considerável volume de documentação de gestão relativa aos preços para o período em análise e que revela a aplicação de diversas iniciativas em matéria de preços por cada produtor, é uma circunstância extremamente fortuita. Nalguns casos os documentos não foram simplesmente guardados, ou já não se encontravam disponíveis relativamente a mercados específicos ou a um determinado período.

(117) A abordagem adequada num processo como o presente consiste em demonstrar a existência, o funcionamento e as características principais do cartel no seu conjunto e, posteriormente, determinar a) a existência de provas credíveis e convincentes que liguem cada produtor ao esquema comum e b) o período durante o qual cada produtor participou (ver acórdão do Tribunal de Primeira Instância de 24 de Outubro de 1991, proferido no processo T-1/89, Rhône-Poulenc c/ Comissão, nº 126 [1]). A Comissão procedeu em conformidade no presente caso.

Não se exige à Comissão, na sua qualidade de autoridade de investigação, que compartimente os diversos elementos constituintes da infracção, identificando cada ocasião distinta, durante a existência do cartel, em que foi alcançado um consenso relativamente a uma determinada matéria, ou cada exemplo individual de colusão e, subsequentemente, declarasse que não estavam implicados, nessa ocasião ou relativamente a essa manifestação específica do cartel, todos os produtores cuja participação, nessa ocasião, não pudesse ser demonstrada através de provas directas.

(118) Existem amplas provas directas da implicação de cada participante suspeito na infracção. O «núcleo» de documentos que provam a existência do cartel no seu conjunto ou das suas manifestações individuais identificam frequentemente os participantes pelo respectivo nome, existindo igualmente um vasto conjunto de outras provas documentais que revelam o papel de cada produtor no cartel e o grau da sua participação.

Poderão por vezes existir falhas na documentação relativa às modalidades de aplicação de um determinado aumento de preços: alguns produtores forneceram um conjunto mais completo de instruções em matéria de preços do que outros. Também poderá não ser possível — dada a ausência de actas — afirmar, relativamente a cada reunião, se uma determinada empresa nela participou. No entanto, outros elementos de prova demonstrarão claramente que o produtor em questão continuou a aderir ao plano comum.

(119) A participação de cada produtor no cartel poderá ser estabelecida, *prima facie,* através da sua qualidade de membro do PG Paperboard e da participação nos seus diversos comités. Na maior parte dos casos este facto não foi negado. A participação em cada um dos grupos do PG Paperboard é apresentada no quadro 7.

O próprio PG Paperboard tinha um objectivo predominantemente ilícito. Prosseguia também algumas actividades lícitas, mas não pode ser estabelecida qualquer «fronteira clara» entre os órgãos «legais» e «ilegais» no âmbito da organização. O PWG e o JMC tratavam quase exclusivamente das questões relativas à fixação de preços e à repartição do mercado e, aparentemente, tinham poucas ou não tinham quaisquer actividades «compensatórias» das actividades ilícitas. O comité económico poderá ter tido uma participação menos directa na fixação de preços enquanto tal, mas não é plausível que os participantes nesse comité não tivessem conhecimento de que as informações que conscientemente forneciam ao JMC seriam utilizadas para objectivos ilícitos. De qualquer forma, a nota pes-

[1] Colectânea 1991, p. II-867.

soal elaborada pelo grupo M-M relativa aos aspectos principais da reunião de Outubro de 1989 torna perfeitamente clara a ligação com as iniciativas em matéria de preços. A conferência de presidentes recebia relatórios do PWG, os seus membros eram informados acerca dos preços a aplicar e, consequentemente, não podiam ignorar aquilo que se passava nos restantes comités do PG Paperboard.

À excepção da Enso-Gutzeit, todas as empresas destinatárias da presente decisão eram, de facto, membros do JMC (e, no caso dos grandes produtores, também do PWG).

(120) Contudo, o facto de ser membro do PG Paperboard (e especialmente do PWG, do JMC ou mesmo de ambos), não constitui, de forma alguma, o único elemento de prova disponível da participação individual no cartel. Uma combinação de alguns ou de todos os elementos seguintes fornecem outros elementos de prova da participação de cada empresa na infracção:

— referência explícita a essa empresa nos documentos relativos ao cartel obtidos junto da FS-Karton, Rena ou Cascades,

— referências incriminatórias nos documentos da PAA,

— participação em iniciativas concertadas em matéria de preços,

— documentação interna dessa empresa ou de outra empresa que a implicam na colusão.

Foram enviados a cada empresa, sob a forma de anexos individuais à comunicação de acusações principal, pormenores dos elementos de prova da participação de cada empresa no cartel, bem como quadros que apresentam a aplicação dos aumentos de preços. Durante o procedimento administrativo, estes elementos de prova não foram contestados de forma significativa, sendo considerados fidedignos.

(121) A posição específica da Enso-Gutzeit (ver considerando 119) explica-se possivelmente pelo facto de ser o único grande produtor europeu de cartão que fabrica exclusivamente qualidades SBS. A empresa afirma que a sua participação no PG Paperboard era inocente e apenas esporádica. Apenas participava nas conferências de presidentes, sendo o único produtor que não participou em qualquer reunião do JMC. No entanto, a Comissão não se baseia apenas na sua participação nas conferências de presidentes para provar a sua participação na infracção. Podem citar-se como outras provas da sua implicação *(inter alia)*, o facto de ser membro do conselho e do comité de *marketing* da NPI, cuja participação na colusão está amplamente demonstrada; a sua participação na reunião de Arlanda anotada pela Rena (considerando 58); as diversas referências na nota da Iggesund relativa ao aumento de preços de Abril de 1990 (considerando 97); e a sua própria documentação comercial (na medida em que está disponível) que revela não só um padrão contínuo de aumento de preços idêntico ao do outro grande produtor da qualidade SBS, a Iggesunds Bruk, mas também, no que se refere a Outubro de 1989, uma correspondência quase exacta com a lista de preços da NPI obtida junto da Rena (considerando 80). O efeito cumulativo destes diferentes elementos de prova simultaneamente directos e indirectos, é tal que não existem quaisquer dúvidas da participação da Enso-Gutzeit no sistema de colusão.

I. QUESTÕES PROCESSUAIS

(122) Durante o processo, dois produtores, a MoDo e a De Eendracht, declararam que a Comissão tinha violado os seus direitos de defesa por não lhes ter garantido completo acesso aos seus arquivos administrativos.

A declaração da MoDo foi feita em termos muito gerais e durante a audição oral o seu representante legal admitiu que, na realidade, não poderia apontar qualquer exemplo em que a Comissão tivesse retido qualquer documento ou material que pudesse ser considerado relevante para o seu direito a ser ouvido.

O argumento da empresa De Eendracht referia-se exclusivamente ao facto de a Comissão ter recusado facultar-lhe toda a documentação relativa às reuniões e correspondência da ACBM (considerandos 98 e 99), organismo a que essa empresa não pertencia. A Comissão anexou à comunicação de acusações enviada a todos os produtores, incluindo a De Eendracht, a documentação na sua posse relacionada com os aspectos relativos à ACBM referidos nos considerandos 98 e 99 da presente decisão. No entanto, a Comissão recusou-se a permitir que os representantes da De Eendracht examinassem, especulativamente, os restantes registos da ACBM. A De Eendracht insistiu neste contexto que a Comissão era obrigada a facultar-lhe todos os documentos na sua posse obtidos durante a investigação junto de outras empresas, excepto os que continham segredos comerciais e relativamente aos quais os proprietários tivessem expressamente solicitado confidencialidade.

(123) Este argumento não encontra fundamento jurídico. A Comissão é, com efeito, obrigada a facultar os documentos necessários por forma a garantir que os destinatários de uma comunicação de acusações sejam efectivamente ouvidos relativamente às questões contra eles alegadas. No seu acórdão proferido no processo T-7/89, Hercules c/ Comissão [1], o Tribunal de Primeira Instância decidiu que a obrigação de divulgação é alargada aos documen-

[1] Colectânea 1991, p. II-1711.

tos favoráveis à defesa. Não existe, no entanto, qualquer disposição tanto no Regulamento nº 17 como na jurisprudência do Tribunal de Justiça ou do Tribunal de Primeira Instância que obrigue a Comissão a proceder, na generalidade, a uma divulgação de toda a documentação não utilizada que tenha na sua posse, independentemente da sua relevância em termos das acusações formuladas contra as empresas. A Comissão está, pelo contrário, sujeita a certas obrigações de confidencialidade: nos termos do nº 2 do artigo 20º do Regulamento nº 17, a Comissão não pode divulgar as informações obtidas nos termos do regulamento e que, pela sua natureza, estejam abrangidas pelo segredo profissional. Esta obrigação é expressamente consagrada sem prejuízo do disposto no artigo 19º relativo ao direito a ser ouvido. Tal como observou o Tribunal de Justiça [processo 85/76 Hoffmann-La Roche c/ Comissão (1)], o corolário dos amplos poderes da Comissão para obter documentos junto das empresas ao abrigo do Regulamento nº 17 é a garantia de que a informação não será divulgada a terceiros excepto na medida em que tal for necessário para assegurar o seu direito a serem ouvidos.

(124) Contrariamente aos argumentos apresentados pela De Eendracht, a obrigação de segredo profissional que incumbe à Comissão nos termos do nº 2 do artigo 20º, não se refere apenas às informações abrangidas pela categoria extremamente limitada de «segredos comerciais» que requerem protecção especial. Os dois conceitos — de segredo profissional e de segredos comerciais — são inteiramente diferentes quanto à sua natureza e objectivo e a sua aplicação tem resultados completamente distintos. A obrigação de segredo profissional a que a Comissão e os seus agentes estão sujeitos por força do nº 2 do artigo 20º traduz o princípio jurídico geral de confidencialidade. Abrange todas as informações obtidas junto de empresas ao abrigo do Regulamento nº 17, exceptuando aquelas que, por serem correntes, não necessitam de confidencialidade.

No presente processo, a documentação não utilizada relacionada com a ACBM consiste principalmente em registos de reuniões que se realizaram em privado entre membros de um grupo do qual a De Eendracht não era membro; deveria, em princípio, ser mantida a confidencialidade relativamente a tal documentação a não ser que fossem apresentados motivos válidos em contrário. Com efeito, a Comissão anexou à comunicação de acusações diversos documentos da ACBM (bem como os relacionados com a PAA), relativos à questão da aplicação nos mercados nacionais da política de preços debatida no PG Paperboard. De notar que a De Eendracht se recusou a fazer qualquer comentário nas suas observações escritas não só quanto aos documentos da ACBM mas também quanto aos documentos da PAA, organismo em que o seu agente de vendas do Reino Unido participava. A De Eendracht não especificou qualquer questão, de facto ou de direito relativamente às quais a divulgação do conjunto completo dos documentos da ACBM pudesse ser necessária ou desejável. Nenhum dos membros da ACBM (a quem foi facultada toda a documentação da ACBM) apresentou qualquer argumentação baseada nos documentos não anexados à comunicação de acusações. Assim, não parece ser evidente que os documentos internos da ACBM, não relevantes em termos da infracção alegada, o pudessem de alguma forma ser relativamente a uma possível defesa da De Eendracht.

(1) Colectânea 1979, pp. 461, 512.

PARTE II

APRECIAÇÃO JURÍDICA

A. ARTIGO 85º

1. Nº 1 do artigo 85º

(125) Nos termos do nº 1 do artigo 85º são incompatíveis com o mercado comum e proibidos todos os acordos entre empresas e todas as práticas concertadas que sejam susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados-membros e que tenham por objectivo ou efeito impedir, restringir ou falsear a concorrência no mercado comum, designadamente as que consistam em fixar, de forma directa ou indirecta, os preços de compra ou de venda ou quaisquer outras condições de transacção, limitar ou controlar a produção e os mercados, repartir os mercados ou as fontes de abastecimento.

2. Acordo e prática concertada

(126) O nº 1 do artigo 85º proíbe os acordos e as práticas concertadas.

Em circunstâncias como as do presente processo, pode considerar-se que existe um acordo sempre que as partes tenham chegado a um consenso, mesmo em termos gerais, no que se refere às linhas da sua acção mútua ou ausência de acção no mercado. Embora envolva um processo de tomada de decisão conjunto e um compromisso relativamente a um esquema comum, os acordos não têm que ser formalmente registados por escrito, não sendo necessárias quaisquer sanções expressas ou medidas de execução.

Por outro lado, para que exista uma prática concertada não é necessário que os participantes tenham chegado a um acordo relativamente à sua actuação no mercado.

O objectivo do Tratado ao criar o conceito de prática concertada para além do conceito de acordo consistia em prever a possibilidade de as empresas se furtarem à aplicação das regras de concorrência realizando uma colusão anticoncorrencial mas não chegando a um acordo definido, trocando (por exemplo) informações antecipadas sobre a atitude que cada um tencionaria adoptar, por forma a que cada empresa pudesse regular o seu comportamento comercial com conhecimento de que os seus concorrentes agiriam da mesma forma [acórdão do Tribunal de Justiça de 14 de Julho de 1972, proferido no processo 48/69, Imperial Chemical Industries c/ Comissão (1)].

(127) De notar que, embora uma política de preços idêntica aplicada por concorrentes possa, de alguma forma, provar a existência de uma prática concertada na acepção do nº 1 do artigo 85º, um comportamento paralelo a nível do mercado não constitui com efeito, necessariamente, um elemento de infracção.

No seu acórdão de 16 de Dezembro de 1975 relacionado com o cartel europeu do açúcar [processos apensos 40-48, 50, 54-56, 111, 113 e 114/73 Suiker Unie e outros c/ Comissão (2)], o Tribunal de Justiça declarou que os critérios de coordenação e cooperação fixados pela jurisprudência do Tribunal, que não exigem, de modo algum, a elaboração de um verdadeiro plano, devem ser entendidos à luz do conceito subjacente às disposições do Tratado relativas à concorrência, ou seja, que cada agente económico deve determinar independentemente a política comercial que pretende adoptar no mercado comum. Este requisito de independência não retira às empresas o direito de se adaptarem, de forma inteligente, ao comportamento praticado ou previsível dos seus concorrentes mas proíbe estritamente qualquer contacto directo ou indirecto entre as empresas que tenha por objectivo ou efeito influenciar o comportamento no mercado de um concorrente real ou potencial ou divulgar-lhe o comportamento que tais empresas decidiram adoptar ou prevêem adoptar no mercado.

Assim, quando as partes não acordaram ou decidiram previamente entre elas qual a acção de cada uma no mercado, mas adoptaram ou aderiram conscientemente a um mecanismo colusório que incentive ou facilite a coordenação das suas políticas comerciais, poder-se-á considerar, nos termos do nº 1 do artigo 85º, que se trata de uma «prática concertada».

[Ver também acórdão do Tribunal de Primeira Instância de 10 de Março de 1992, proferido no processo T-13/89 Imperial Chemical Industries c/ Comissão (3) (nº 253).]

(1) Colectânea 1972, p. 619.
(2) Colectânea 1975, p. 1663.
(3) Colectânea 1992, p. II-1021.

(128) Não se afigura necessário, principalmente no caso de uma infracção complexa de longa duração, que a Comissão a defina como sendo exclusivamente um acordo ou uma prática concertada. Com efeito, poderá mesmo não ser possível nem realista efectuar uma distinção desta natureza uma vez que a infracção pode apresentar simultaneamente características de ambos os tipos de comportamento proibido; por outro lado, se alguns dos seus elementos fossem considerados isoladamente poderiam ser mais rigorosamente descritos como um dos comportamentos e não como o outro. No entanto, seria artificial subdividir em diversas infracções distintas o que é claramente um comportamento contínuo com uma única finalidade global: ver novamente acórdão do Tribunal de Primeira Instância proferido no processo T-13/89 Imperial Chemical Industries c/ Comissão, nº 260.

3. A natureza da infracção no presente processo

(129) A declaração apresentada pelo grupo Stora demonstra que os produtores de cartão iniciaram, a partir de 1975, tentativas no sentido de regular o mercado e fixar os preços de venda. O Stora declara que estas tentativas nem sempre foram coroadas de êxito mas, mesmo que tal seja verdade, não está necessariamente excluída a aplicação do artigo 85º.

No entanto, não existem quaisquer provas documentais que confirmem a declaração do Stora e que permitam à Comissão, após tão longo período de tempo, apreciar com pleno conhecimento de causa a natureza factual e jurídica do comportamento alegado, nos termos do artigo 85º, durante o período compreendido entre 1975 e 1986.

(130) Contudo, a partir de meados de 1986, existem amplos elementos de prova de que a colusão foi progressivamente intensificada, com a criação do PWG durante esse ano e o acordo, perto do final de 1987, relativo ao sistema do «preço em detrimento da tonelagem» aplicado pelo PG Paperboard até, pelo menos, Abril de 1991.

As principais características do sistema do «preço em detrimento da tonelagem» (ver considerandos 51 a 60) eram:

— o «congelamento» das quotas de mercado dos principais produtores, inicialmente com base nas suas posições de 1987,

— o controlo e a análise constantes, no âmbito de reuniões, da «evolução das quotas de mercado» e das flutuações das quotas de mercado dos principais produtores,

— a fixação, através de acordo, dos aumentos de preços regulares a aplicar em cada mercado nacional,

— o planeamento e coordenação periódicos antes das iniciativas concertadas em matéria de preços que envolviam a aplicação simultânea dos aumentos acordados por todos os produtores em cada mercado nacional,

— a anuência a um princípio geral de «disciplina de mercado»,

— a criação de um sistema uniforme de fixação de preços à escala europeia,

— a coordenação dos períodos de «suspensão» pelos principais produtores em vez da redução de preços (principalmente a partir de 1990).

O papel dos diversos órgãos do cartel é descrito nos considerandos 35 a 50.

(131) A Comissão considera que a partir do final de 1987, com a concretização da colusão progressiva dos produtores no denominado sistema do «preço em detrimento da tonelagem», a infracção apresenta todas as características de um verdadeiro «acordo», na acepção do artigo 85º.

A prossecução do plano através das duas iniciativas anuais em matéria de preços não deverá ser considerada como uma série de acordos ou de práticas concertadas distintas, mas sim como fazendo parte de um único acordo contínuo.

O acordo geral relativo às quotas de mercado, que se baseava na posição de 1987, deverá ser também considerado como parte integrante de um acordo contínuo, mesmo apesar do facto de as quotas de mercado efectivas dos participantes serem negociadas anualmente. A questão fundamental reside no facto de, durante todo o período, ter sido mantido um equilíbrio aceitável por todos os produtores.

A Comissão aceita que as medidas de controlo de volume eram principalmente aplicadas aos grandes produtores membros do PWG, cujo comportamento determinava a situação do mercado. No entanto, a restrição dos volumes não pode ser dissociada das componentes da infracção relacionadas com os preços. Com efeito, tratava-se de uma condição indispensável para o êxito das iniciativas em matéria de preços na qual participaram todos os produtores.

(132) Mesmo que antes de, aproximadamente, finais de 1987 a colusão entre os produtores não tenha provavelmente resultado num acordo completo relativo ao «preço em detrimento da tonelagem», tal não significa que o seu comportamento durante os 18 meses anteriores não seja abrangido pelo artigo 85º.

Durante 1986, tinha já sido criado o quadro institucional para uma concertação mais eficaz com a criação do Presidente Working Group (PWG). Segundo o grupo Stora, o PWG «reuniu-se a partir de 1986 por forma a colaborar na introdução da disciplina no mercado», e o seu mandato incluía «discussões e concertação sobre mercados, quotas de mercado, preços, aumentos de preços e capacidade».

No âmbito da conferência de presidentes realizavam-se já discussões relativas à situação em matéria de preços e à capacidade excedentária dos mercados europeus. Segundo o grupo Stora, o PWG estava já em funcionamento durante 1987 enquanto organismo de tomada de decisões em matéria de preços e «para colaborar no processo de cooperação entre os membros do PG Paperboard que se intensificou a partir de 1986». No Reino Unido, foi lançada uma iniciativa concertada em matéria de preços em Janeiro de 1987. (É provável que o aumento de preços e as modalidades da sua aplicação tenham sido objecto de um acordo expresso entre as empresas participantes.) Mesmo que nessa altura as modalidades definitivas do sistema do «preço em detrimento do volume» não tivessem ainda sido acordadas, está claramente provado que a partir de meados de 1986 os produtores de cartão estavam pelo menos envolvidos numa forma de colusão que poderá ser definida como uma prática concertada, na acepção do artigo 85º (ver a este respeito o acórdão do Tribunal de Primeira Instância proferido no processo T-13/89, Imperial Chemical Industries c/ Comissão, nºs 255 a 258).

4. **Objecto e efeito da infracção**

(133) O nº 1 do artigo 85º menciona expressamente como susceptíveis de restringir a concorrência, os acordos ou práticas concertadas que consistam em:

— fixar, de forma directa ou indirecta, preços de venda ou quaisquer outras condições de transacção,

— limitar ou controlar a produção ou os mercados,

— repartir os mercados.

São estas as características essenciais do sistema integrado de acordos em análise no âmbito do presente processo.

O objectivo básico dos produtores ao criarem este sistema de colusão institucionalizada consistia em regular artificial e secretamente o mercado e em coordenar o seu comportamento por forma a garantir que as suas iniciativas concertadas em matéria de preços tivessem êxito.

Não existem quaisquer dúvidas quanto ao objectivo anticoncorrencial dos aspectos fundamentais do cartel que implicavam directamente uma colusão quanto aos preços e ao volume de vendas.

(134) Os vários acordos relativos ao intercâmbio de informações exigem especial atenção embora qualquer análise deva ser efectuada no contexto da sua ligação com o funcionamento do cartel na sua globalidade.

O intercâmbio entre produtores, nas reuniões do PG Paperboard (principalmente do JMC), de informações comerciais normalmente confidenciais e delicadas quanto aos cadernos de encomendas, suspensões de actividade e taxas de produção era manifestamente contrário às regras de concorrên-

cia, destinando-se a garantir que as condições de aplicação das iniciativas concertadas em matéria de preços seriam tão propícias quanto possível. O intercâmbio deste tipo de informações não pode ser dissociado do processo colectivo de tomada de decisão. Embora o comité económico estivesse talvez mais interessado na situação geral do mercado em cada país do que nas posições individuais, a sua função de controlo dos aumentos de preços era um elemento importante do plano geral e deverá igualmente ser considerada como parte integrante do cartel.

A análise do próprio sistema de intercâmbio de informações da Fides, à luz do artigo 85º, é mais complexa. É um facto que o sistema se destinava a divulgar informações por país e não relativas a produtores individuais. Na prática, porém, eram frequentemente divulgados dados individuais ou tais dados podiam ser facilmente obtidos. Independentemente do facto de as posições individuais serem ou não divulgadas, um sistema de informação que é utilizado pelos participantes para a prossecução de um cartel será, por si só, abrangido pelo artigo 85º: ver por exemplo Decisão 87/1/CEE da Comissão no processo IV/31.128, Ácidos gordos [1]. No presente processo, o sistema de intercâmbio de informações constituía um contributo essencial para:

— controlar a evolução das quotas de mercado,

— controlar as condições da oferta e da procura por forma a manter a plena utilização das capacidades,

— decidir se podiam ser introduzidos aumentos de preços concertados,

— determinar os períodos de suspensão necessários.

O intercâmbio de informações, realizado no âmbito do PG Paperboard através da organização Fides, relativamente às taxas de utilização das capacidades e aos cadernos semanais de encomendas permitiu aos participantes controlar de perto as condições de mercado durante o período (1987-1989) em que os produtores estavam de facto a funcionar a 100 % das suas capacidades.

Posteriormente, quando em 1990 se viram simultaneamente confrontados com um aumento das capacidades e uma redução da procura puderam, com base nessas estatísticas, coordenar mais facilmente a introdução de suspensões e, desta forma, evitar que as iniciativas em matéria de preços fossem prejudicadas por um excesso da oferta relativamente à procura.

As estatísticas mensais da Fides relativas à produção e ao consumo, embora aparentemente globais, podiam ser e foram utilizadas (tal como o explicou o grupo Stora — considerandos 57, 63 e 64) na determinação e controlo das quotas individuais de mercado e na análise da utilização das capacidades.

Embora o intercâmbio de informações realizado através da Fides não tenha, por si só, contribuído directamente para a fixação de preços ou para a repartição de mercados, também não poderá ser isolado dos objectivos globais anticoncorrenciais do cartel. Constituía um «mecanismo de apoio» que permitia aos produtores participantes coordenar mais facilmente o seu comportamento comercial duma forma anticoncorrencial.

Estas considerações aplicam-se igualmente à divulgação e discussão, no âmbito do PG Paperboard, do estudo anual das capacidades elaborado pela Finnboard (considerando 65).

Todas estas medidas que envolviam o intercâmbio de informações comerciais faziam parte de um sistema destinado a criar ou manter condições de mercado propícias à aplicação de aumentos de preços concertados.

(135) Dado o objectivo manifestamente anticoncorrencial do cartel não é estritamente necessário, para efeitos de aplicação do nº 1 do artigo 85º, que a Comissão demonstre que existia igualmente um efeito apreciável sobre as condições de mercado.

No entanto, no presente processo, os elementos de prova demonstram que existia um efeito determinado — e prejudicial — sobre a concorrência no mercado.

Contrariamente a alguns cartéis descobertos e punidos pela Comissão, nos quais os esforços dos produtores para aumentar os preços eram destruídos pelas capacidades excedentárias, o PG Paperboard conseguiu equilibrar a oferta e a procura de tal forma que o êxito das iniciativas previstas em matéria de preços estava em larga medida garantido.

Os esforços concertados dos produtores no sentido de aumentar os preços eram indubitavelmente reforçados pelo aumento contínuo da procura no sector do cartão, mas é inteiramente falso declarar que o seu comportamento em matéria de política de preços e os seus efeitos no mercado teriam sido exactamente os mesmos se não tivesse existido qualquer colusão.

Num mercado caracterizado por uma expansão da procura e pela ausência de capacidades excedentárias, o ambiente comercial promovia uma tendência generalizada para um aumento de preços. No entanto, mesmo partindo do pressuposto de que os produtores dispunham de condições económicas globalmente semelhantes, poderiam, nestas circunstâncias, ter concepções inteiramente diferentes quanto aos preços que permitiriam obter maiores lucros. Um produtor poderia preferir um aumento de preços inferior ao dos restantes; poderia ainda aumentar os preços em determinados produtos mas não noutros, ou poderia renunciar a um aumento de preços exclusivamente com o objectivo de aumentar a sua quota de mercado.

(136) No entanto, no presente processo, as iniciativas em matéria de preços foram aplicadas por todos os

[1] JO nº L 3 de 6. 1. 1987, p. 17.

produtores que anunciavam que iam aumentar os seus preços do mesmo montante em cada Estado-membro e (na maior parte dos casos) a partir da mesma data.

O PWG decidia qual o produtor que «anunciaria» o aumento em primeiro lugar e as datas em que cada um dos grandes produtores anunciariam que «seguiriam» tal aumento.

Apesar dos argumentos apresentados por alguns dos produtores, é inconcebível em tais circunstâncias que os anúncios concertados de aumentos de preços não produzissem quaisquer efeitos sobre os níveis de preços efectivamente registados.

Os membros do cartel representavam praticamente a totalidade do mercado de cartão da Comunidade. Como consequência das iniciativas colusórias em matéria de preços, os clientes viam-se assim confrontados com aumentos de preços uniformes em cada moeda e para cada qualidade de cartão, sem qualquer possibilidade efectiva de obter fornecimentos alternativos de um produtor não pertencente ao cartel.

A fixação do montante do aumento de preços em cada moeda nacional, que era seguidamente aplicado por todos os produtores e apresentado como uma «iniciativa» em que todo o sector participava, constituía uma séria limitação às oportunidades dos clientes negociarem livremente com os seus fornecedores.

A consternação dos restantes produtores quando a Weig declarou que iria anunciar um aumento de preços de 7 % em vez dos 9 % acordados no Reino Unido (considerando 41) é reveladora da importância que os participantes no cartel davam aos anúncios de preços uniformes.

A Comissão aceita sem reservas o facto de ocasionalmente alguns produtores esperarem até obterem provas de que os restantes tinham anunciado um aumento de preços no mercado ou nalguns casos (ou nalguns mercados) não aumentarem os seus preços de catálogo pelo montante acordado. Contudo, a documentação demonstra claramente que a aplicação das iniciativas em matéria de preços era estritamente controlada e que a não cooperação era objecto de discussões no âmbito do JMC, sendo os retardatários instados pelos líderes do mercado a apoiarem os aumentos de preços (ver, por exemplo, considerando 82).

(137) Tal como revela a documentação relativa ao período em análise, os aumentos de preços previstos foram considerados um êxito pelos membros do PG Paperboard, o que vem confirmar o facto de não ser necessário que a colusão seja perfeita para que prejudique de forma considerável a concorrência. É significativo que em 1990 os produtores tenham imposto um aumento de 6-10 %, mesmo apesar de se verificar uma redução de custos. Durante o período de existência do cartel, os custos unitários a montante em termos reais mantiveram-se relativamente estáveis e registaram mesmo uma descida durante 1989-1991, mas os rendimentos unitários efectivos aumentaram substancialmente.

Para além de aumentar o preço do cartão, as iniciativas em matéria de preços tiveram também um efeito a jusante sobre os preços aplicados pelos clientes dos produtores de cartão aos seus próprios clientes. Cada aumento no preço do cartão era normalmente transferido para os consumidores finais sob a forma de aumentos de preços das caixas planificadas. Em última análise, dada a importância da embalagem nos produtos de consumo, era o público em geral que pagava o aumento.

5. Efeito sobre o comércio entre os Estados-membros

(138) O acordo entre os produtores produzia também um efeito considerável sobre o comércio entre os Estados-membros.

O artigo 85º aplica-se a acordos que sejam susceptíveis de afectar a realização de um mercado único entre os Estados-membros, quer através da repartição em mercados nacionais quer ao afectar a estrutura da concorrência no âmbito do mercado comum.

No presente caso, o carácter universal dos acordos de colusão, que cobriam a quase totalidade do comércio na Comunidade [1] (e noutros países da Europa Ocidental) no que se refere a um importante produto industrial, era susceptível de desviar automaticamente os fluxos comerciais do rumo que de outra forma teriam seguido [ver acórdão do Tribunal de Justiça proferido nos processos apensos 209 a 215 e 218/78, Van Landewyck e outros c/ Comissão [2]].

O sector do cartão carateriza-se pela existência de um volume substancial de comércio entre os Estados-membros (ver considerando 12). A aplicação do artigo 85º a um cartel não se limita, contudo, à parte das vendas dos seus membros que envolvem, de facto, a transferência de mercadorias de um Estado-membro para outro. Não é também necessário demonstrar que o comportamento individual de cada produtor, em oposição ao do cartel na sua globalidade, afectou o comércio entre Estados-membros (ver acórdão do Tribunal de Primeira Instância proferido no processo T-13/89 Imperial Chemical Industries c/ Comissão, nº 304).

Não é decisivo, para efeitos de aplicação do artigo 85º, que, ao congelar as quotas de mercado e ao controlar a produção, os produtores, neste caso, não tenham atribuído mercados nacionais específicos a produtores específicos. A mera exis-

[1] Os únicos Estados-membros relativamente aos quais não existem elementos de prova fidedignos em matéria de acordos de fixação de preços são Portugal e a Grécia, países que não possuem qualquer produtor nacional de cartão.

[2] Colectânea 1980, p. 3125.

tência de medidas de controlo de produção implicava uma restrição das oportunidades oferecidas a cada produtor. Acordos como o «congelamento» das quotas de mercado destinavam-se claramente a impedir o desenvolvimento de novas relações comerciais.

6. Competência

(139) O artigo 85º proíbe os acordos restritivos da concorrência susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados-membros e que produzam efeitos na Comunidade, independentemente da localização das sedes dos participantes.

O facto de muitos dos grandes produtores de cartão terem as suas sedes fora da Comunidade não afecta, consequentemente, a sua responsabilidade no que se refere às infracções ao artigo 85º. Estas empresas desenvolvem a maior parte da sua actividade na Comunidade. As instalações de produção do grupo Stora, da MoDo e do M-M estão também agora, em larga medida ou mesmo na sua maioria, instaladas dentro da Comunidade.

Outros pequenos produtores escandinavos tais como a Rena participaram no cartel e, na medida em que forneciam o produto dentro da Comunidade, são abrangidos pelo artigo 85º.

As actividades do cartel que se referem a vendas em países não comunitários não são directamente abrangidas pela presente decisão.

7. Empresas

(140) O objecto das regras de concorrência da Comunidade é a «empresa», termo que não deve ser confundido com a noção de sociedade com personalidade jurídica distinta. O termo «empresa» não está definido no Tratado. Poderá no entanto referir-se a qualquer entidade envolvida em actividades comerciais. No quadro dos grandes grupos de empresas, qualquer das seguintes entidades pode, segundo as circunstâncias, ser considerada como uma «empresa»:

— a sociedade-mãe ou a sociedade gestora das participações do grupo,

— a unidade composta pela sociedade-mãe e pelas suas filiais directas e indirectas,

— sociedades gestoras de participações intermediárias,

— subgrupos ou divisões compostos pelas sociedades gestoras de participações intermediárias e suas filiais,

— as filiais consideradas individualmente.

(141) Na indústria do cartão muitos dos grandes operadores são grupos do sector dos «produtos florestais» cujas actividades vão desde os produtos florestais e da madeira passando pela pasta, pelo papel, pelo cartão e pela embalagem.

Na maioria dos casos estes grupos têm uma estrutura societária e uma gestão complexas. Assim, é possível que a comunicação de acusações tenha como destinatários quer o grupo, quer a divisão adequada do grupo, quer mesmo as filiais individuais. Embora em teoria a forma de constituição da sociedade não seja relevante, na prática, para efeitos de cobrança de qualquer sanção aplicada, a «empresa» destinatária da decisão deve normalmente possuir personalidade jurídica por forma a que possam ser adoptados procedimentos executórios pelos órgãos jurisdicionais nacionais ao abrigo do artigo 192º do Tratado.

(142) A estrutura societária de um grupo poderá ser determinada por considerações de direito fiscal e de direito das sociedades do país onde está localizada a sua sede e dos países em que exerce as suas actividades.

— A sociedade-mãe última do grupo poderá, nalguns países, actuar exclusivamente como uma sociedade gestora de participações que detém participações das filiais operacionais, enquanto noutros casos a empresa principal realizará as actividades «de base» do grupo, com os restantes sectores estabelecidos sob a forma jurídica de filiais distintas;

— O grupo poderá organizar-se em diferentes áreas de actividade distintas, que poderão ter a natureza jurídica quer de uma sociedade gestora de participações intermediária com, por sua vez, filiais directas e indirectas, quer de divisões sem personalidade jurídica;

— Mesmo no casos em que a sede de uma divisão esteja organizada sob a forma de uma filial distinta, poderá não deter directamente os activos ou mesmo as participações das diversas filiais operacionais embora sobre elas exerça um controlo funcional e de gestão.

Nalguns grupos, os diferentes sectores ou divisões de actividade são designados de tal forma que a sua pertença ao grupo e a sua uniformidade em termos de identidade empresarial surge claramente.

Noutros grupos, é realçada a sua «independência» relativamente à sociedade-mãe. Com efeito, nalguns casos, as relações de propriedade entre as empresas do grupo são deliberadamente minimizadas.

(143) No presente processo, os membros do PG Paperboard eram normalmente identificados nos registos pelo nome das empresas operacionais individuais e não pelo nome do grupo (ou seja, «Papeteries de Lancey SA» em vez de «Aussedat Rey SA»). A Comissão tem contudo o direito de dirigir a decisão ao grupo, principalmente no caso de uma empresa integrada do sector florestal. Todavia, por

forma a evitar a argumentação (tendente a eliminar a distinção entre uma «sociedade» e uma «empresa») sobre a questão de saber se a sociedade-mãe do grupo deverá ser responsável pelas acções das alegadas filiais autónomas, a Comissão considerou, em princípio, as entidades designadas nas listas de membros do PG Paperboard como as «empresas» adequadas para efeitos de determinação dos destinatários do processo, com as seguintes excepções:

1. Quando mais do que uma sociedade de um mesmo grupo participou na infracção;

   ou

2. Quando existem provas específicas de que a sociedade-mãe do grupo estava implicada na participação da sua filial no cartel,

o grupo (representado pela sociedade-mãe) foi considerado o destinatário do presente processo.

(144) A reorganização da indústria de cartão nos últimos anos implicou que algumas empresas tenham sido absorvidas por outras e/ou que a actividade relativa ao sector do cartão de um determinado grupo tenha sido transferida para outro.

Não existem disposições específicas no Tratado, nem em qualquer regulamento, que abranjam a questão da responsabilidade por uma infracção na sequência de uma reestruturação ou aquisição de empresas.

No entanto, seria inadmissível que, devido a uma reorganização empresarial, as empresas pudessem evitar ou suprimir a sua responsabilidade por infracções às regras comunitárias da concorrência.

A questão da sucessão deverá ser determinada pelos princípios do direito comunitário relativo às empresas e não pode depender de disposições nacionais que poderão ser extremamente diferentes consoante os Estados-membros, segundo as especificidades da legislação nacional em matéria de direito fiscal ou de direito das sociedades.

(145) A aplicação dos princípios acima expostos tem como consequência que, nos casos em que não foi efectuada qualquer aquisição, a destinatária do processo é a filial por direito próprio, uma vez que a responsabilidade pelo seu comportamento anterior à transferência acompanha essa transferência. Não é necessário (embora tal possa acontecer) que o adquirente tenha posteriormente aprovado, adoptado ou continuado o comportamento ilícito. O factor determinante é a continuidade funcional e económica entre a empresa que cometeu a infracção e o seu sucessor (ver por exemplo: acórdão do Tribunal de Justiça proferido no processo Suiker Unie, nº 87).

Por outro lado, quando uma sociedade-mãe ou grupo que, por si, seja justificadamente considerada parte na infracção transfere uma filial para outra empresa, a responsabilidade pelo período até à data da transferência não é transferida para o adquirente mas permanece no primeiro grupo.

Em ambos os casos, se a filial transferida continuar como membro do cartel, serão as circunstâncias individuais que ditarão se o destinatário do processo respeitante a tal participação será a filial em seu nome próprio ou a nova sociedade-mãe.

(146) A questão do destinatário «adequado» do processo levantou-se já em diversos casos mas o problema da sucessão só raramente surgiu.

Com efeito, no presente processo não existe qualquer exemplo em que a um adquirente «inocente» sejam imputadas responsabilidades ao abrigo do artigo 85º exclusivamente devido ao facto de ter adquirido outra empresa que havia já deixado de participar no cartel.

a) *Cascades SA*

(147) Antes da sua aquisição pela Cascades em 1989, a Kartonfabriek van Duffel NV e a Djupafors AB participavam no cartel como empresas independentes. Se a aquisição não se tivesse efectuado, as destinatárias do processo seriam ambas as empresas em seu próprio nome. A Duffel e a Djupafors receberam uma nova designação e continuaram a existir como filiais independentes do grupo Cascades. No entanto, afigura-se adequado dirigir a presente decisão ao grupo Cascades, representado pela Cascades SA, no que se refere à participação na infracção de todas as unidades de exploração do sector do cartão pertencentes à Cascades (ver considerando 143).

b) *Europa Carton AG*

(148) A transferência, a partir de 1 de Janeiro de 1993, das actividades da Europa Carton AG no sector do cartão para uma nova empresa na qual detém actualmente uma participação de 50 % não afecta a sua responsabilidade como membro do cartel. As pessoas que participaram nas reuniões fizeram-no em nome da Europa Carton AG, que continua a existir como uma empresa e, consequentemente, a decisão ser-lhe-á dirigida.

c) *NV Koninklijke KNP BT NV*

(149) A KNP Vouwkarton BV Eerbeek foi, durante todo o período em análise, uma filial da KNP — Royal Dutch Papermills NV. Normalmente, a comunicação de acusações deveria ter sido dirigida à KNP Vouwkarton BV uma vez que era esta a empresa designada como membro do PG Paperboard. No entanto, a KNP Vouwkarton BV Eerbeek (que, de

um ponto de vista operacional, era uma das diversas divisões do KNP Packaging Group) estava representada na conferência de presidentes e no PWG pelo director do KNP Packaging Group, que era também membro do conselho de direcção da KNP, ou seja, do seu mais alto órgão executivo. Segundo o relatório anual da KNP de 1990 existe uma relação «muito directa» entre o conselho de direcção e as divisões, sendo o conselho de direcção o órgão de supervisão de cada divisão. Assim, afigura-se adequado, dada a ligação provada entre o cartel e a própria KNP, considerar como destinatário da presente decisão todo o grupo KNP no que se refere ao período anterior à aquisição da KNP Vouwkarton pelo grupo M-M, ou seja, até 1 de Janeiro de 1990.

(Para o período após a transferência, o M-M é responsável pela continuação da participação da KNP Vouwkarton.)

Durante todo o período em análise, a KNP era também proprietária (95 %) do produtor de cartão alemão Herzberger Papierfabrik, que incluía a Badische Kartonfabrik. A Herzberger está agora organizada como uma das cinco unidades da Solid Board Division da KNP. No que se refere à participação da Badische no cartel, o destinatário da presente decisão será, consequentemente, a KNP.

Na sequência duma recente fusão, a KNP NV é agora denominada NV Koninklijke KNP BT NV, mas não foi levantada qualquer questão relativa à sucessão decorrente desta alteração.

d) *Mayr-Melnhof Kartongesellschaft mbH*

(150) O grupo M-M é proprietário da FS-Karton desde 1984 e as actividades de gestão e de *marketing* do M-M e da FS-Karton estiveram sempre completamente integradas. Assim, afigura-se adequado dirigir a presente decisão ao grupo M-M no que se refere à participação da empresa FS-Karton no cartel.

O grupo M-M é também responsável pela participação na infracção da sua filial Deisswil (66 %) relativamente a todo o período da sua participação no cartel, incluindo o período anterior à aquisição de controlo total pelo M-M em Janeiro de 1990, sendo também responsável pela participação da Mayr-Melnhof Eerbeek BV (nova designação da KNP Vouwkarton) a partir da data da sua aquisição em 1 de Janeiro de 1990. A responsabilidade no que se refere à participação da KNP Vouwkarton antes da aquisição incumbe à KNP, não sendo atribuída relativamente a este período qualquer responsabilidade ao grupo M-M.

A empresa Laakmann foi adquirida pelo M-M após ter sido dado início ao presente processo e foi representada separadamente. Assim, para efeitos da presente decisão será tratada como uma empresa distinta.

e) *Mo och Domsjö AB*

(151) A Thames Board Ltd (TBM), maior produtor de cartão do Reino Unido (que fabrica apenas as qualidades GC) foi um participante activo no cartel a partir de 1986 e membro do PWG. A TBM foi adquirida pela AB Iggesunds Bruk em 1 de Janeiro de 1988, sendo-lhe dada a designação de Iggesund Paperboard (Workington) Ltd.

Nessa altura, a AB Iggesunds Bruk era uma sociedade associada (e não uma filial a 100 %) do grupo sueco do sector florestal MoDo, que detinha 49,9 % dos direitos de voto na Iggesund.

Até à aquisição da TBM, o principal produto do sector do cartão fabricado pela Iggesunds Bruk era a qualidade SBS: esta empresa era o único grande produtor sueco desta qualidade. Apesar da declaração em resposta ao pedido efectuado ao abrigo do artigo 11º de que a empresa não era membro do PG Paperboard, na realidade, representantes da AB Iggesunds Bruk participaram nas conferências de presidentes (mas não no PWG).

Após a aquisição da TBM pela AB Iggesunds Bruk em 1 de Janeiro de 1988, os representantes de Workington continuaram, tal como anteriormente, a participar nas reuniões do PG Paperboard. No início de 1989, a MoDo adquiriu pleno controlo da Iggesunds Bruk e transformou-a numa divisão do grupo MoDo. A partir de meados de 1989, o director executivo da Iggesund Paperboard AB (nome por que era conhecida a divisão) da Suécia participou nas reuniões do PWG e o seu director de estudos de mercado e/ou director de *marketing* participaram no JMC.

Os representantes da Iggesund no JMC continuaram a incluir quadros e empregados de Workington.

(152) Durante o procedimento administrativo no âmbito do presente processo, a MoDo declarou que a destinatária da comunicação de acusações (e de qualquer decisão) não deveria ser ela, mas sim a Iggesund Paperboard AB que, na sua opinião, era uma «empresa completamente independente» da sociedade gestora de participações do grupo, MoDo.

É inegável que, como qualquer outro grande grupo industrial, a MoDo está organizada, em termos operacionais, em diversas áreas de actividade, sendo a Iggesund Paperboard uma delas. Com efeito, seria possível que a Iggesund Paperboard AB, enquanto subgrupo ou divisão, fosse tratada como uma empresa para efeitos dos procedimentos comunitários em matéria de concorrência, tal como poderia acontecer com outras entidades no âmbito do grupo: ver considerando 140. Tal não significa, contudo, que deva ser a destinatária do processo ou que o próprio grupo MoDo esteja isento de qualquer responsabilidade.

(153) Em primeiro lugar, caso a decisão fosse dirigida à Iggesund Paperboard AB poderiam registar-se difi-

culdades na cobrança da coima. Enquanto «empresa comissária» do grupo MoDo, a Iggesund Paperboard AB tem apenas um capital nominal de 50 000 coroas suecas (= a 5 500 ecus) ou seja o mínimo permitido por lei. Tal como a própria MoDo admite, a legislação sueca não é clara quanto à responsabilidade de uma sociedade-mãe no que toca às dívidas deste tipo de filial. Por forma a ultrapassar este problema nas suas transacções comerciais, a MoDo introduziu uma declaração nas suas contas anuais através da qual aceita a responsabilidade contratual relativamente aos compromissos das suas «empresas comissárias» mas não é certo que esta garantia abranja uma coima aplicada pela Comissão.

Em segundo lugar (e na medida em que o argumento «autonomia» possa ser relevante), a Iggesund Paperboard AB não é, em termos funcionais, independente do grupo, contrariamente ao que afirmou a MoDo. A Iggesund Paperboard AB não é proprietária das instalações de produção de cartão, nem emprega a respectiva mão-de-obra. Os activos respeitantes ao sector de cartão anteriormente propriedade da Iggesunds Bruk AB continuam a ser propriedade dessa sociedade, actualmente inactiva, por sua vez inteiramente propriedade da MoDo. Na Suécia, a própria MoDo é a entidade empregadora de todo o pessoal. A MoDo exerce um controlo final em termos de gestão e de finanças sobre as suas divisões. Assim, afigura-se adequado para efeitos do presente processo dirigir a decisão ao próprio grupo MoDo e não a uma filial que não tem qualquer independência real, não é proprietária de quaisquer activos e não emprega quaisquer trabalhadores. Pelas razões atrás expostas (por exemplo, considerando 141), a principal sociedade gestora das participações do grupo é equiparada ao grupo.

f) *Sarrió/Saffa/Prat*

(154) Durante o período da infracção registaram-se transformações consideráveis a nível organizativo e estrutural no que se refere à actividade da Saffa no sector de cartão. Existe no entanto uma continuidade clara enquanto «empresa» entre a Saffa SpA e o grupo resultante da fusão agora conhecido como Sarrió SA. Consequentemente, a decisão é dirigida à Sarrió SA no que se refere a todo o período de participação da Saffa na infracção.

A aquisição da Prat Carton em 1991 significa igualmente que a Sarrió se tornou responsável pela participação deste produtor espanhol no cartel, durante todo o período em que se verificou tal participação.

g) *SCA*

(155) A aquisição da Reedpack PLC, último proprietário da Colthrop Board Mill, pelo grupo sueco do sector florestal SCA, não levanta qualquer problema específico relativamente à abordagem descrita no considerando 143.

A lista de membros do PG Paperboard inclui a Reed Paper & Board (UK) Ltd («Reed P&B»), da qual, durante o período de inquérito, sempre fez parte a Colthrop Board Mill em Newbury Berks. A Colthrop não foi constituída como uma entidade jurídica distinta. A Reed P&B, com sede no Kent, era uma divisão da Reedpack e tinha a seu cargo diversas fábricas de papel para além da Colthrop. Depois da aquisição pela SCA em Julho de 1990, a Reed P&B continuou a existir mas a sua designação foi alterada, em primeiro lugar para SCA Aylesford Ltd e posteriormente, em 5 de Fevereiro de 1992, para SCA Holding Ltd.

Durante o procedimento administrativo, a SCA alegou que a destinatária do processo deveria ter sido a fábrica Colthrop, que agora pertence ao M-M, e não a SCA Holding Ltd (anteriormente Reed P&B): a SCA afirma que a Colthrop era uma entidade comercial inteiramente autónoma e independente da sociedade-mãe. Tal como foi referido relativamente à MoDo (ver considerando 152) mesmo que essa afirmação fosse correcta, tal não significaria necessariamente que a Reed P&B ficaria isenta de quaisquer responsabilidades. De qualquer forma, o argumento da SCA não é corroborado pelos factos. Independentemente da ausência de personalidade jurídica distinta (facto que a Comissão não considera por si só decisivo) a fábrica Colthrop não estava, com efeito, organizada nem funcionava como uma entidade independente da Reed P&B. A alegada «autonomia» em que a SCA se baseia limitava-se à existente em qualquer unidade operacional numa estrutura normal de gestão de empresa. De qualquer forma, a argumentação da SCA ignora completamente o facto de um director executivo da sede da Reed P&B no Kent (perante o qual o gestor da fábrica Colthrop era responsável) participar invariavelmente no PG Paperboard a nível dos «presidentes».

Assim, a Comissão rejeita expressamente a argumentação apresentada pela SCA segundo a qual o destinatário adequado da presente decisão seria a Colthrop Board Mill e não a Reed P&B. Se tal fosse o caso, cada unidade funcional de uma empresa deveria sempre ser tratada, para efeitos do artigo 85º, como uma «empresa» distinta.

(156) Se a SCA não tivesse efectuado a aquisição, o destinatário seria a Reed Paper & Board UK Ltd. Existe uma clara continuidade entre a Reed Paper & Board UK Ltd, a SCA Aylesford Ltd e a SCA Holding Ltd: trata-se de uma única e mesma sociedade conhecida por diferentes designações. O facto de a fábrica Colthrop ter sido vendida em Maio de 1991 não implicou que a SCA Holding Ltd deixasse de existir. A responsabilidade relativa à sua participação não é transferida juntamente com a fábrica Colthrop que era apenas um dos seus activos [ver acórdão do Tribunal de Primeira

Instância proferido no processo T-6/89, Enichem Anic SpA c/ Comissão, nºs 236 a 240 [1]].

A SCA argumentou igualmente que, mesmo que em termos de direito das sociedades, a SCA Holding Ltd fosse a mesma entidade que a Reed P&B, esta actualmente apenas existia no papel. Segundo a SCA, para além da fábrica Colthrop que tinha sido vendida, os outros activos da SCA Holding Ltd tinham sido, durante a reorganização, divididos entre a SCA Packaging Division e a sua Graphic Paper Division. Assim, (afirmou a SCA) era uma «sociedade distinta do ponto de vista económico e funcional com uma diferente combinação de activos e com pessoal diferente». A SCA omitiu na sua apresentação escrita e oral que, no âmbito da reorganização, a SCA Holding Ltd adquiriu, de facto, o capital total da SCA Packaging Ltd e da SCA Graphic Paper Holdings 1991 Ltd para as quais foram na altura transferidos os activos em questão. Na realidade, para além do facto de se tratar agora, sob o ponto de vista técnico, de uma sociedade gestora de participações e não do verdadeiro proprietário dos activos, as actividades da antiga Reed P&B continuaram a ser as mesmas após a alteração de designação.

(157) A Comissão rejeita igualmente a afirmação da SCA de que é «manifestamente iníquo» ou injusto atribuir-lhe responsabilidades pelas acções anteriores de uma empresa que adquiriu. Esta argumentação não tem em consideração o facto de que o destinatário da decisão não é o grupo SCA na sua totalidade mas tão somente a empresa adquirida. De qualquer forma, a Reed P&B continuou a participar tanto no JMC (Outubro de 1990) como na conferência de presidentes (Novembro de 1990) após a sua aquisição pela SCA. O facto de o novo director executivo da Suécia estar ou não consciente da existência ou do prosseguimento de uma forma de colusão não é relevante, mas a insistência da SCA em negá-lo não é de todo credível dado que o novo director executivo assistiu à conferência de presidentes de 26 de Outubro de 1990 juntamente com o seu antecessor (a SCA afirma que apenas permaneceram durante pouco tempo, mas tal facto não consta das actas). A SCA apenas decidiu abandonar o PG Paperboard e suas actividades quando a denúncia apresentada pela BPIF à Comissão se tornou conhecida um mês mais tarde.

Apesar de, na sequência de reorganização, a «empresa» ser agora composta pela unidade formada pela SCA Holding Ltd e suas filiais que são proprietárias dos activos, é necessário, para fins executórios, identificar uma entidade que possua personalidade jurídica como destinatária da decisão. Em conformidade com a prática normal da Comissão, o destinatário adequado é a sociedade gestora de participações, a SCA Holding Ltd.

[1] Colectânea 1991, p. II-1623.

h) *Stora*

(158) O grupo Stora admite ser responsável pela participação das suas filiais Feldmühle, Kopparfors e CBC na infracção, tanto antes como após a sua aquisição pelo grupo.

i) *Tampella Corporation*

(159) A Tampella Corporation, uma das empresas membro da Finnboard, estruturou as suas cinco divisões industriais como entidades jurídicas independentes a partir de 1 de Janeiro de 1991, na sequência de uma reestruturação do grupo. As socidades, agora conhecidas como «grupos comerciais» da Tampella continuaram, durante todo o período em análise, a ser propriedade, a 100 %, da sociedade-mãe.

À divisão de produtos florestais da Tampella foi dada a designação de Tampella Forest Inc. Esta nova sociedade tomou oficialmente o lugar da sociedade-mãe na Finnboard durante o ao de 1991, embora as pessoas que a respresentavam fossem exactamente as mesmas que anteriormente. Durante o presente processo, a Tampella Corporation não levantou, com efeito, qualquer questão decorrente da reorganização do grupo. A Tampella Forest Inc. foi por sua vez vendida à Enso-Gutzeit no início de 1993. A Tampella Corp. continua a existir enquanto empresa. O facto de a Tampella Corp. ter abandonado a sua divisão de produtos florestais não altera em nada a sua responsabilidade como membro da Finnboard (ver considerando 175) no que se refere à participação da Finnboard na infracção.

j) *Tampella Española (actualmente designada por Enso Española)*

(160) A Tampella Corporation, um dos quatro produtores finlandeses da qualidade GC, era proprietária, a 100 %, da Tampella Española. No entanto, as actividades desta não estão integradas nas da sociedade-mãe e funciona essencialmente como um fornecedor espanhol. A Tampella Espanõla não efectua vendas através da Finnboard. Estava representada separadamente no PG Paperboard, no qual começou a participar de forma regular a partir de 1987, sendo a unidade operacional da sociedade-mãe na Finlândia representada pela Finnboard.

Normalmente, o destinatário do presente processo deveria ter sido o grupo Tampella no que se refere à participação no cartel das sociedades espanhola e finlandesa. No entanto, tendo em conta o tratamento especial da Finnboard e dos quatro produtores finlandeses — cada produtor é considerado solidariamente responsável com a Finnboard por um montante da coima proporcional à sua parte nas vendas da Finnboard no sector do cartão (ver considerandos 173 a 175 infra) — afigura-se adequado dirigir a presente decisão (e aplicar uma coima distinta) à Tampella Española (ou Enso Española, tal como é actualmente designada).

O facto de considerar a Tampella Española como uma empresa separada, para efeitos da presente decisão, não é afectado pela aquisição da divisão de produtos florestais da Tampella Corporation pela Enso-Gutzeit, em Abril de 1993.

No quadro 8 são apresentados dados pormenorizados relativamente aos casos em que uma empresa infractora foi absorvida por outra através de um processo de aquisição ou fusão.

8. **Duração da infracção**

(161) Apesar de as declarações do grupo Stora revelarem que existiam acordos de colusão desde, pelo menos, 1975, e apesar do facto de o PG Paperboard ter sido, muito provavelmente, criado como um veículo de cooperação ilícita, a Comissão limitará, no presente processo, a sua apreciação nos termos do artigo 85º e a aplicação de quaisquer coimas ao período a partir de Junho de 1986.

Foi nesta data que o PWG foi criado, tendo a colusão entre os produtores sido intensificada, tornando-se mais eficaz.

A participação na infracção de praticamente todos os destinatários da presente decisão foi determinada a partir dessa data. A maior parte, ou mesmo todos os participantes, eram já membros do PG Paperboard desde a sua criação em 1981.

(162) Embora fossem já membros do PG Paperboard, alguns produtores não desempenharam, aparentemente, um papel activo no cartel antes da criação do JMC no final de 1987 ou início de 1988.

Poderá assim considerar-se que a participação activa da Buchmann na infracção teve início quando começou a estar presente no JMC, ou seja, aproximadamente na altura da primeira iniciativa em matéria de preços, em 1988.

Da mesma forma, existem poucos elementos de prova da participação da Rena nas actividades de fixação de preços do cartel até à mesma iniciativa em matéria de preços, ou seja, Março de 1988.

A Enso Española começou a participar regularmente em reuniões de um dos grupos do PG Paperboard (o comité económico) em 1987, tendo assistido pela primeira vez a uma conferência de presidentes em 25 de Maio de 1988. A empresa alega ter começado a participar no JMC apenas em Fevereiro de 1989. Contudo, não participou na primeira iniciativa em matéria de preços de 1988, podendo considerar-se que a sua participação efectiva na infracção se iniciou próximo dessa data.

A Gruber & Weber parece também ter começado a participar em reuniões manifestamente ilícitas depois da maior parte dos restantes produtores. Dada a sua relutância em fornecer quaisquer informações relevantes no que se refere ao período anterior a 1989, é contudo impossível determinar exactamente quando começou a participar no JMC. O facto de ter aderido ao sistema Fides em 1988 constitui provavelmente a melhor indicação, nestas circunstâncias, da data em que participou pela primeira vez no cartel ilícito. Na sequência de uma reestruturação do equipamento, este produtor relativamente pouco importante parece ter deixado de desempenhar, nos finais de 1990, um papel activo no PG Paperboard.

A responsabilidade da KNP relativamente à participação da sua filial dos Países Baixos, KNP Vouwkarton, terminou com a venda ao grupo M-M em 1 de Janeiro de 1990. A sua filial alemã, Badische, tinha deixado de assistir às reuniões do JMC em Maio de 1989 e retirou-se oficialmente do PG Paperboard no final desse ano. No entanto, na altura em que a Comissão efectuou as suas investigações, a Badische continuava a acompanhar as iniciativas em matéria de preços do cartel. No que se refere ao Reino Unido, obteve aparentemente as suas informações acerca das iniciativas propostas em matéria de preços através da participação do seu agente de vendas na PAA. Assim, a KNP deverá ser considerada como parte na infracção até à data das investigações, embora a partir do final de 1989, a sua participiação através da Badische não possa ser julgada determinante.

(163) A Fiskeby deixou de participar nas reuniões do JMC em Junho de 1990, na sequência da sua aquisição pela Manville. Haviam sido dadas à Fiskeby instruções formais pela sua nova sociedade-mãe nos Estados Unidos no sentido de renunciar a qualquer actividade que pudesse constituir uma infracção à legislação em matéria de concorrência. No entanto, a Fiskeby não se retirou da conferência de presidentes nem, aparentemente, da NPI (através da qual, segundo admitiu, tinha recebido informações sobre os preços pelo menos no passado), e visto que os novos preços que introduziu em 1 de Janeiro de 1991 (e que havia notificado aos clientes em Agosto e Outubro do ano anterior) em cada mercado nacional correspondiam exactamente aos apresentados na nota da Rena relativa à reunião do JMC de 6 de Setembro de 1990 (ver considerando 85), a Comissão conclui que, mesmo que tenha cessado de participar no JMC, a Fiskeby continuou a receber informações dos restantes produtores relativamente aos aumentos de preços a aplicar, tendo continuado a actuar em conformidade.

No que se refere à SCA Holding Ltd, a Comissão aceita o facto de esta empresa ter deixado de participar nas reuniões do PG Paperboard a partir de Novembro de 1990. A empresa declara que se retirou logo que tomou consciência da possível existência de infracções à legislação comunitária relativa à concorrência através da publicidade dada à denúncia da BPIF. No entanto, a sua participação no PG Paperboard até essa altura continuou a produzir efeitos após Novembro de 1990, uma vez

que o aumento de preços previsto em Outubro de 1990 para entrar em vigor em Janeiro de 1991 foi aplicado pela Colthrop Mill, estando ainda a sê-lo em Abril de 1991.

(164) Não é fácil determinar qual a data exacta em que o cartel cessou as suas actividades e não se deverá excluir a possibilidade de a colusão ter continuado durante algum tempo após a data das investigações, em Abril de 1991.

A maior parte dos produtores — de forma bastante prudente devido às circunstâncias — deixou de assistir às reuniões do JMC, mas apesar de se terem retirado imediatamente desta actividade ilícita comum, os efeitos da última iniciativa em matéria de preços conhecida — que foi protelada até Abril de 1991 e que, pelo menos na sua fase inicial, foi considerada um êxito — continuaram a fazer-se sentir no mercado durante algum tempo.

Diversos grandes produtores continuaram, com efeito, as reuniões do JMC apesar de terem tido, certamente, conhecimento do resultado das investigações da Comissão. Apenas cessaram essa actividade quando passou a ser conhecida a cooperação do grupo Stora com a Comissão.

Existem assim graves suspeitas relativamente ao conteúdo das reuniões do JMC realizadas em Julho de 1991, que contaram com a participação das empresas Cascades, Finnboard, M-M, Sarrió e Stora. No entanto, dada a ausência de elementos de prova directos de colusão ilícita nessas reuniões, a Comissão não aplicará qualquer sanção adicional a estas empresas no que se refere à continuação da sua participação no JMC.

B. ELIMINAÇÃO DAS INFRACÇÕES

1. Artigo 3º do Regulamento nº 17

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

No presente caso, os participantes no cartel envidaram esforços consideráveis para dissimular a sua conduta ilícita. Foram suprimidos de forma sistemática praticamente todos os indícios documentais das actividades do PWG e do JMC: não existem quaisquer actas, registos, listas de participantes ou convocatórias. As actas oficiais que foram mantidas de órgãos como a conferência de presidentes foram elaboradas por forma a dissimular a verdadeira natureza das suas actividades.

Na sua maior parte, os produtores deram respostas vagas ou evasivas no que se refere ao mandato e actividades da conferência de presidentes, do PWG e do JMC. Declararam não possuir quaisquer documentos relevantes. Alguns dos produtores continuaram a assistir às reuniões após o início das investigações.

Nestas circunstâncias, não é possível afirmar com exactidão que a colusão tenha cessado inteiramente no que se refere a todos os seus aspectos.

Por conseguinte, a Comissão considera necessário exigir que todas as empresas destinatárias da presente decisão cessem a infracção (se não o fizeram já) e renunciem doravante a qualquer acordo ou prática concertada susceptível de ter um objecto ou efeito idêntico ou semelhante.

(166) No que se refere ao intercâmbio de informações, o sistema Fides foi alterado de forma considerável (ver considerandos 105 e 106). Contudo, apesar de terem sido abandonados os aspectos mais flagrantemente anticoncorrenciais do sistema, o novo sistema continua a ser incompatível com o artigo 85º É indubitável que, mesmo não sendo complementado com dados individualizados, poderá funcionar como um instrumento destinado a promover, incentivar ou facilitar a coordenação, por parte dos produtores de cartão, do seu comportamento comercial e a adopção de uma resposta comum do sector aos indicadores de mercado. Assim, os produtores deverão, doravante, renunciar a qualquer intercâmbio de informações relativas:

— à situação do fluxo ou cadernos de encomendas (mesmo considerados globalmente),

— à taxa prevista de utilização das capacidades de produção *(idem)*,

— à capacidade de produção de cada máquina.

Qualquer intercâmbio de informações deverá limitar-se à recolha e divulgação, em termos globais, das estatísticas de produção e vendas efectuadas de forma a excluir a possibilidade de virem a ser utilizadas pelos participantes para coordenar o seu comportamento comercial.

As empresas deverão também renunciar a qualquer novo intercâmbio de informações significativas em termos de concorrência para além do intercâmbio de informações permitido, tão pouco devendo reunir-se para discutir a importância das informações trocadas ou a possível reacção do sector ou dos produtores individuais relativamente a essas informações.

2. Nº 2 do artigo 15º do Regulamento nº 17

(167) Nos termos do nº 2 do artigo 15º do Regulamento nº 17, a Comissão pode, mediante decisão, aplicar

às empresas coimas de mil a um milhão de ecus, podendo este montante ser superior desde que não exceda 10 % do volume de negócios realizado, durante o exercício anterior, por cada uma das empresas que tenha participado na infracção, sempre que deliberada ou negligentemente cometam uma infracção ao nº 1 do artigo 85º Para determinar o montante da coima, deve tomar-se em consideração, além da gravidade da infracção, a duração da mesma.

A empresas destinatárias da presente decisão cometeram uma infracção deliberada ao artigo 85º Tendo pleno conhecimento da natureza ilícita da sua acção e conscientes do risco de lhes serem aplicadas sanções severas, criaram deliberadamente e geriram com êxito um sistema secreto e institucionalizado de reuniões regulares destinadas a fixar preços e a criar condições de mercado propícias à aplicação dos aumentos concertados de preços em todo o mercado comum.

Um aspecto particularmente grave da infracção consiste no facto de, na sua tentativa de dissimular a existência do cartel, as empresas terem chegado a orquestrar antecipadamente a data e a sequência dos anúncios dos novos aumentos de preços a serem feitos por cada grande produtor.

A infracção ocorreu durante um longo período. Para efeitos do presente processo, a Comissão considerará que teve início em meados de 1986 (embora, segundo o grupo Stora, a colusão tenha sido iniciada muito antes desta data). Prosseguiu, pelo menos, até à data do início das investigações da Comissão e, caso estas não se tivessem realizado, é muito provável que as actividades do cartel continuassem actualmente a desenvolver-se na sua totalidade.

(168) Na determinação do nível geral das coimas no âmbito do presente processo, a Comissão tomou em consideração os seguintes aspectos:

— a colusão em matéria de peços e a repartição de mercados constitui, por si só, uma grave restrição à concorrência,

— o cartel abrangia praticamente todo o território da Comunidade,

— o mercado do cartão da Comunidade é um importante sector industrial que representa anualmente cerca de 2 500 milhões de ecus,

— as empresas que participaram na infracção abrangem praticamente a totalidade do mercado,

— o cartel funcionou sob a forma de um sistema de reuniões regulares institucionalizadas com o objectivo de regular expressamente e em pormenor o mercado do cartão na Comunidade,

— foram adoptadas medidas complexas no sentido de dissimular a verdadeira natureza e extensão da colusão (ausência de quaisquer actas oficiais ou documentação do PWG e do JMC; os participantes eram dissuadidos de tomar notas; encenação das datas e ordenação do anúncio dos aumentos de preços por forma a que pudesse ser alegado que tais aumentos «seguiam» o primeiro, etc.),

— o cartel alcançou com êxito os seus objectivos.

(169) Na determinação da coima a aplicar a cada empresa, a Comissão tomou ainda em consideração, para além dos factos acima descritos:

— o papel desempenhado por cada empresa nos acordos de colusão,

— quaisquer diferenças substanciais na duração da participação de cada empresa no cartel, se for caso disso,

— a importância respectiva de cada empresa no sector (dimensões, gama de produtos, quota de mercado, volume de negócios do grupo e volume de negócios no sector do cartão),

— quaisquer factores atenuantes, incluindo o nível de cooperação com a Comissão após a investigação e o modo como tal cooperação possa ter contribuído materialmente para facilitar ou tornar mais rápida a conclusão do presente processo.

Caso existam razões válidas para concluir que qualquer empresa participou durante um período consideravelmente menos longo do que as outras (ver considerando 162), tal facto reflectir-se-á no montante da coima que lhe será aplicada. A Comissão tem também em consideração qualquer alteração significativa na natureza ou na intensidade do papel que cada produtor desempenhou no cartel. No entanto, não se pretende, no cálculo de cada coima, aplicar qualquer fórmula matemática precisa que reflicta o número exacto de dias, meses ou anos durante os quais um determinado produtor aderiu ao cartel.

(170) Aos líderes, nomeadamente os grandes produtores de cartão que participaram no PWG (Cascades, Finnboard, M-M, MoDo, Sarrió e Stora), será imputada uma responsabilidade especial. Eram, claramente, os principais responsáveis em matéria de tomada de decisões e foram os primeiros incentivadores do cartel.

A KNP foi igualmente membro do PWG até 1988 e, embora não seja um fabricante de cartão muito importante, é um dos principais produtores da indústria do papel e um dos maiores grupos industriais dos Países Baixos. Com efeito, é provável que o facto de os restantes produtores terem aceite o seu representante como «presidente» da conferência dos presidentes e do PWG num período crítico tenha resultado deste estatuto específico. Assim, a KNP deverá também ser considerada como um líder no cartel durante o período em que foi membro do PWG.

Embora a Weig tenha sido membro do PWG a partir de 1988, não parece ter desempenhado um

papel tão importante na determinação da política do cartel como os restantes principais grupos industriais.

A coima aplicada à Enso-Gutzeit reflecte as suas circunstâncias individuais, visto ser o único podutor que não participou nas reuniões do JMC.

Na determinação das coimas a aplicar aos pequenos produtores de cartão a Comissão toma em consideração *(inter alia)* a sua posição de membros normais e não de líderes do cartel.

(171) No que se refere à cooperação dos diferentes produtores com as investigações da Comissão no âmbito do presente processo, é indubitável que o grupo Stora e a empresa Rena formam uma categoria distinta dos restantes.

Embora existissem já provas documentais determinantes da existência de um cartel, o facto de o Stora ter reconhecido espontaneamente a infracção e ter fornecido à Comissão elementos de prova pormenorizados contribuiu materialmente para a determinação da verdade, reduziu a necessidade de depender de provas indirectas e influenciou, indubitavelmente, outros produtores que, de outro modo, poderiam ter continuado a negar o seu comportamento ilícito. Por seu lado, a Rena forneceu voluntariamente importantes provas documentais à Comissão.

Assim, será feita uma redução substancial na coima que, de outro modo, seria aplicada ao grupo Stora e ao pequeno produtor Rena.

(172) A atitude dos produtores que, numa fase inicial do processo, ou seja nas suas respostas à comunicação de acusações, não contestaram as alegações factuais essenciais contra eles apresentadas pela Comissão, será igualmente reconhecida através de uma redução da coima que lhes será aplicada, embora tal redução não possa ser da mesma ordem de grandeza que a aplicada ao Stora e à Rena.

Estes produtores são as empresas Buchmann, Europa Carton, Fiskeby, KNP, Papeteries de Lancy, Sarrió, Enso Española e Weig.

3. Responsabilidade solidária relativamente às coimas: Finnboard

(173) A Finnboard, enquanto entidade que exerce uma actividade comercial é, para efeitos do artigo 85º, uma «empresa». Nessa qualidade, está sujeita às regras comunitárias em matéria de concorrência, independentemente da responsabilidade imputável às empresas membros.

Ao abrigo do nº 2 do artigo 15º do Regulamento nº 17, poder-lhe-ão assim ser aplicadas coimas até 10 % do seu volume de negócios no exercício anterior.

No entanto, a Finnboard alega, para efeitos do nº 2 do artigo 15º, que o seu volume de negócios não corresponde ao montante total das vendas que efectua mas apenas à comissão que recebe pelas vendas efectuadas em nome das sociedades membros. Nos seus relatórios anuais e nas contas publicadas a Finnboard apresenta, com efeito, o seu «volume de negócios« (em oposição às suas «vendas») em termos das comissões provenientes dessas vendas. Por exemplo, em 1992, as suas «receitas de comissões» elevavam-se a 20,2 milhões de dólares dos Estados Unidos (15,7 milhões de ecus) relativamente a um volume de vendas total FOB de 911 milhões de dólares dos Estados Unidos (702 milhões de ecus). O primeiro montante corresponde, na realidade, exclusivamente, aos custos operacionais da Finnboard que são cobertos pelas sociedades membros. Assim seria claramente discriminatório e contrário ao espírito do artigo 15º que, ao criarem uma agência de vendas conjunta e ao efectuarem todas as vendas do sector do cartão através desta entidade, os produtores da Finnboard (que representam 10 % do mercado de cartão da Comunidade) pudessem limitar a sua responsabilidade em matéria de coimas a 10 % das suas despesas correntes em vez de 10 % das suas vendas. Enquanto organização comum de vendas, a Finnboard não pode ser equiparada a um agente de vendas independente. Aparentemente, em diversos Estados-membros da Comunidade, os contratos dos clientes são concluídos com a Finnboard (embora os direitos sobre a mercadoria passem directamente da fábrica membro para o cliente). Consequentemente, para efeitos do nº 2 do artigo 15º, deverá ser dado ao «volume de negócios» da Finnboard o seu significado normal, ou seja, o montante total facturado das vendas que efectua para os seus membros.

Esta interpretação é apoiada pelas contas publicadas pela própria Finnboard: o balanço revela que a Finnboard cobra e inclui nas suas contas o montante total facturado relativo às vendas efectuadas em nome dos seus membros. Em 31 de Dezembro de 1992, os seus activos realizáveis revelavam um montante de 194 milhões de dólares dos Estados Unidos (149,5 milhões de ecus) como «saldo das contas de clientes».

(174) Uma vez que foi a própria Finnboard, e não as suas sociedades membros, que participou activa e directamente no cartel, afigura-se adequado aplicar uma coima à Finnboard e considerar como limite máximo nos termos do nº 2 do artigo 15º, 10 % do valor total facturado das vendas efectuadas pela Finnboard.

No entanto, por forma a reduzir os riscos de não cumprimento, a Comissão considerará também cada um dos quatro produtores finlandeses de qualidade GC que eram, no período em análise, membros da Finnboard (Kyro, Tampella, Metsa-Serla e United Paper Mills) responsáveis solidariamente com a Finnboard no que se refere à parte do montante total da coima aproximadamente proporcional à sua parte nas vendas da Finnboard no sector do cartão e na Comunidade, durante o

último ano civil completo em que se tem conhecimento de que o cartel mantinha as suas actividades. As sociedades membros declararam desconhecer completamente qualquer infracção cometida pela Finnboard e, consequentemente, a sua responsabilidade em matéria de coimas. Contudo, a Finnboard agiu como «alter ego» destas empresas e defendeu os seus interesses ao participar no cartel e esses produtores são responsáveis pelo seu comportamento, principalmente porque todos eram membros da Finnboard e possuiam um membro no seu conselho de direcção: ver processos apensos 6 e 7/73, Comercial Solvents c/ Comissão [1].

(175) Durante quase todo o período em que se tem conhecimento das actividades do cartel, estes quatro grupos de empresas eram enumerados como sociedades membros da Finnboard. Contudo, em 1991, três deles reorganizaram a sua estrutura por forma a que as divisões operacionais (anteriormente sem personalidade jurídica) responsáveis pelo sector do cartão passassem a ser empresas independentes no âmbito do grupo. A Tampella transformou a sua divisão de produtos florestais na Tampella Forest Inc. em 1 de Janeiro de 1991, tendo a nova empresa ocupado o lugar da empresa-mãe na Finnboard. A Metsä-Serla reformou a sua estrutura em 1991, passando a estar representada na Finnboard a partir de 30 de Setembro de 1991 pela Metsä-Serla Paper and Board Ltd. A Kyro transformou a sua divisão de papel e de cartão, em 1 de Janeiro de 1992, na empresa Oy Kyro Board & Paper, Ltd. O lugar do grupo Kyro na Finnboard foi assumido pela nova empresa. Na maioria dos casos, fosse qual fosse a alteração formal efectuada nas empresas membros, eram os mesmos directores executivas que continuavam a representar cada grupo como directores da Finnboard.

Com excepção da Tampella, estas reorganizações internas (e as subsequentes alterações formais dos membros da Finnboard) ocorreram após a data de início das investigações, em Abril de 1991. Consequentemente, no caso da Metsä-Serla e da Kyro não se coloca a questão do destinatário adequado: o próprio grupo era formalmente membro da Finnboard durante todo o período em análise, ou seja, entre 1986 e Abril de 1991. No que se refere à Tampella, o facto de nos últimos meses de actividade conhecida do cartel a sua divisão de produtos florestais ter sido transformada em empresa não afecta a responsabilidade do próprio grupo: ver considerandos 142 e 143.

A subsequente transferência das actividades de produtos florestais da Tampella (Tampella Forest Inc.) para a Metsä-Serla no início de 1993 também não significa que a sua responsabilidade pela participação da Finnboard na infracção acompanhe a filial transferida: ver considerandos 145 e 159.

Consequentemente, a Tampella Corporation, que continua a existir enquanto empresa, mantém essa responsabilidade e, no cálculo da parte da coima relativamente à qual a Metsä-Serla é solidariamente responsável com a Finnboard, a Comissão não tomará em consideração a aquisição,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1º

As empresas Buchmann GmbH, Cascades SA, Enso-Gutzeit Oy, Europa Carton AG, Finnboard-the Finnish Board Mills Association, Fiskeby Board AB, Gruber & Weber GmbH & Co KG, Kartonfabriek «de Eendracht» NV (com denominação comercial «BPB de Eendracht»), NV Koninklijke KNP BT NV (anteriormente Koninklijke Nederlandse Papierfabrieken NV), Laakmann Karton GmbH & Co KG, Mo Och Domsjö AB (MoDo), Mayr-Melnhof Gesellschaft mbH, Papeteries de Lancey SA, Rena Kartonfabrik A/S, Sarrió SpA, SCA Holding Ltd [anteriormente Reed Paper & Board (UK) Ltd], Stora Kopparbergs Bergslags AB, Enso Española SA (anteriormente Tampella Española SA) e Moritz J. Weig GmbH & Co KG infringiram o disposto no nº 1 do artigo 85º do Tratado CE ao participarem,

— no caso da Buchmann e da Rena desde, aproximadamente, Março de 1988 até, pelo menos, final de 1990,

— no caso da Enso Española, desde, pelo menos, Março de 1988 até, pelo menos, final de Abril de 1991,

— no caso da Gruber & Weber desde, pelos menos, 1988 até finais de 1990,

— noutros casos, a partir de meados de 1986 até, pelo menos, Abril de 1991,

num acordo e prática concertada com início em meados de 1986, através da qual os fornecedores de cartão na Comunidade:

— se reuniram regularmente numa série de reuniões secretas e institucionalizadas para debater e acordar um plano comum do sector destinado a restringir a concorrência,

— acordaram aumentos de preços regulares para cada qualidade do produto em cada moeda nacional,

— planearam e aplicaram aumentos de preços simultâneos e uniformes em toda a Comunidade,

— chegaram a um acordo quanto à manutenção das quotas de mercado dos principais produtores a níveis constantes, sujeitas a modificações ocasionais,

— adoptaram, principalmente a partir do início de 1990, medidas concertadas por forma a controlar o fornecimento do produto na Comunidade e a assegurar a aplicação dos referidos aumentos concertados de preços,

[1] Colectânea 1974, p. 223.

— procederam ao intercâmbio de informações comerciais sobre os fornecimentos, preços, suspensões de actividade, cadernos de encomendas e taxas de utilização das máquinas em apoio às medidas supracitadas.

Artigo 2º

As empresas designadas no artigo 1º porão termo imediatamente à referida infracção, se o não fizeram já. Renunciarão no futuro, no que se refere às suas actividades no sector do cartão, a quaisquer acordos ou práticas concertadas susceptíveis de terem um objecto ou efeito idêntico ou semelhante, incluindo o intercâmbio de qualquer informação comercial

a) através da qual os participantes sejam directa ou indirectamente informados da produção, vendas, cadernos de encomendas, taxas de utilização das máquinas, preços de venda, custos ou planos de *marketing* de outros produtores;

ou

b) através da qual, mesmo que não sejam divulgadas quaisquer informações individuais, possa ser promovida, facilitada ou incentivada uma resposta comum do sector às condições económicas no que se refere aos preços ou ao controlo de produção;

ou

c) através da qual possam controlar a adesão a qualquer acordo expresso ou tácito relativo a preços ou à repartição de mercados na Comunidade, bem como o respectivo cumprimento.

Qualquer sistema de intercâmbio de informações gerais que subscrevam, tal como o sistema Fides ou o que o substituir, será explorado por forma a excluir não só quaisquer informações a partir das quais se possa identificar o comportamento de cada produtor, mas também quaisquer dados relativos ao estado actual do fluxo de encomendas e cadernos de encomendas, à taxa prevista de utilização das capacidades de produção (em ambos os casos, mesmo global) ou à capacidade de produção de cada máquina.

Qualquer sistema de intercâmbio de informações limitar-se-á à recolha e divulgação global de estatísticas de produção e vendas que não podem ser utilizadas para promover ou facilitar um comportamento comum do sector.

As empresas renunciarão também a qualquer intercâmbio de informações relevante em termos de concorrência, para além do intercâmbio de informações permitido, bem como a quaisquer reuniões ou qualquer outro tipo de contacto destinado a discutir a importância das informações trocadas ou a reacção possível ou plausível do sector ou de produtores individuais a essas informações.

Será concedido um período de três meses a partir da data de comunicação da presente decisão para que possam ser introduzidas as necessárias alterações ao sistema de intercâmbio de informações.

Artigo 3º

São aplicadas as seguintes coimas às empresas a seguir designadas relativamente à infracção referida no artigo 1º:

i) Buchmann GmbH, coima de 2 200 000 ecus;

ii) Cascades SA, coima de 16 200 000 ecus;

iii) Enso-Gutzeit Oy, coima de 3 250 000 ecus;

iv) Europa Carton AG, coima de 2 000 000 de ecus;

v) Finnboard-the Finnish Board Mills Association, coima de 20 000 000 de ecus, relativamente à qual a Oy Kyro AB é solidariamente responsável com a Finnboard pelo montante de 3 000 000 de ecus, a Metsä-Serla Oy pelo montante de 7 000 000 de ecus, a Tampella Corporation pelo montante de 5 000 000 de ecus e a United Paper Mills Ltd pelo montante de 5 000 000 de ecus;

vi) Fiskeby Board AB, coima de 1 000 000 de ecus;

vii) Gruber & Weber GmbH & Co KG, coima de 1 000 000 de ecus;

viii) Kartonfabriek «De Eendracht» NV (com denominação comercial «BPB de Eendracht»), coima de 1 750 000 ecus;

ix) NV Koninklijke KNP BT NV, coima de 3 000 000 de ecus;

x) Laakmann Karton GmbH & Co KG, coima de 2 200 000 ecus;

xi) Mayr-Melnhof Karton Gesellschaft mbH, coima de 21 000 000 de ecus;

xii) Mo Och Domsjö AB, coima de 22 750 000 ecus;

xiii) Papeteries de Lancey SA, coima de 1 500 000 ecus;

xiv) Rena Kartonfabrik A/S, coima de 200 000 ecus;

xv) Sarrió SpA, coima de 15 500 000 ecus;

xvi) SCA Holding Ltd, coima de 2 200 000 ecus;

xvii) Stora Kopparbergs Bergslags AB, coima de 11 250 000 ecus;

xviii) Enso Española SA, coima de 1 750 000 ecus;

xix) Moritz J. Weig GmbH & Co KG, coima de 3 000 000 de ecus.

Artigo 4º

As coimas fixadas no artigo 3º serão pagas em ecus no prazo de três meses a contar da data de notificação da presente decisão, na seguinte conta bancária da Comissão das Comunidades Europeias:

310-0933000-43
Banque Bruxelles-Lambert
Agence Européenne
Rond Point Schuman 5
B-1040 Bruxelles

Findo este prazo, vencer-se-ão automaticamente juros à taxa aplicada pelo Instituto Monetário Europeu às suas operações em ecus no primeiro dia útil do mês em que a presente decisão foi adoptada, acrescida de 3,5 pontos percentuais, ou seja, 9,25 %.

Artigo 5º

São destinatárias da presente decisão as seguintes empresas:

— Buchmann GmbH, D-76857 Rinnthal;

— Cascades SA, Les Mercuriales, Tour Ponant, 40 rue Jean-Jaurès, F-93176 Bagnolet Cedex;

— Enso Gutzeit Oy, Kanavaranta 1, SF-00160 Helsinki;

— Europa Carton AG, Spitalerstrasse 11, D-20095 Hamburg;

— Finnboard-the Finnish Board Mills Association, Eteläseplanadi 2, SF-00130 Helsinki;

— Oy Kyro AB, SF-39200 Kyröskoski;

— Metsä-Serla Oy, Fabianinkatu 8, SF-00130 Helsinki;

— Tampella Corporation, PO Box 256, Lapintie 1, SF-33101 Tampere;

— United Paper Mills, PO Box 40, SF-37601 Valkeakoski;

— Fiskeby Board AB, Box 1, Fiskeby, S-6001102 Norrköping;

— Gruber & Weber GmbH & Co KG, D-76593 Gernsbach;

— Kartonfabriek «De Eendracht» NV (com denominação comercial «BPB de Eendracht»), Woldweg 18, NL-9902 AG Appingedam;

— NV Koninklijke KNP BT NV, Paulbergweg 2, NL-1105 AG Amsterdam 20;

— Laakmann Karton GmbH & Co KG, Bonsfelderstrasse 1-4, D-42555 Velbert;

— Mo Och Domsjö AB, Strandwägen 1, S-11484 Stockholm;

— Mayr-Melnhof Karton Gesellschaft mbH, Brahmsplatz 6, A-1041 Vienna;

— Papeteries de Lancey SA, rue du Petit Clamart, F-78140 Vélizy Villacoublay;

— Rena Kartonfabrik A/S, N-2451 Rena;

— Sarrió SpA, Via G. de Medici 17, I-20013 Pontenuovo-Magenta (Milan);

— SCA Holding Ltd, New Hythe House, Aylesford, Maidstone Kent ME20 7PB;

— Stora Kopparbergs Bergslags AB, S-79180 Falun;

— Enso Española SA, Carretera N-2 km 592, 6, E-08755 Castellbisbal;

— Moritz J. Weig GmbH & Co KG, Polcherstrasse 113, D-56727 Mayen.

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

Feito em Bruxelas, em 13 de Julho de 1994.

Pela Comissão
Karel VAN MIERT
Membro da Comissão

Quadro 1

Produção, vendas e consumo de cartão (1990)

(em milhares de toneladas)

	Produção				Vendas					Consumo														
					Total	das quais exportação				Origem												Total	Por qualidade		
										Importações CE				Importações AECL				Nacional						
	SBS	GC	GD	Total		CE	AECL	Outros	Total	SBS	GC	GD	Total	SBS	GC	GD	Total	SBS	GC	GD	Total		SBS	GC	GD
Benelux	—	24,4	6,4	30,8	30,7	22,3	0,9	—	23,2	—	16,3	40,2	56,5	6,7	20,2	8,3	35,2	—	5,2	2,4	7,6	99,3	6,7	41,7	50,9
Dinamarca	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0,7	7,3	8,0	10,0	22,1	15,4	47,5	—	—	—	—	55,5	10,0	22,8	22,7
Alemanha	—	205,4	656,8	862,2	861,7	217,6	20,3	101,4	339,3	—	21,7	76,3	98,0	81,7	86,8	70,1	238,6	—	132,6	386,1	518,7	855,3	81,7	241,1	532,5
Espanha	5,0	46,7	229,3	281,0	276,5	57,8	1,2	53,9	112,9	—	8,3	4,5	12,8	16,4	18,2	0,4	35,0	4,1	35,3	123,4	162,8	210,6	20,5	61,8	128,3
França	—	167,4	143,6	311,0	301,9	99,9	2,0	20,0	121,9	—	43,8	136,7	180,5	27,8	79,9	33,7	141,4	0,2	97,3	82,4	179,9	501,8	28,0	221,0	252,8
Grécia	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2,1	8,4	10,5	5,1	6,5	2,7	14,3	—	—	—	—	24,8	5,1	8,6	11,1
Irlanda	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3,7	4,5	8,2	5,5	12,8	0,9	19,2	—	—	—	—	27,4	5,5	16,5	5,4
Itália	—	49,5	537,4	586,9	588,3	107,9	2,9	51,3	162,1	—	21,2	10,2	31,4	18,6	21,9	30,8	71,3	—	41,7	384,5	426,2	528,9	18,6	84,8	425,5
Países Baixos	—	32,0	100,7	132,7	127,2	85,1	4,3	5,6	95,0	—	20,6	36,8	57,4	23,0	28,1	19,6	70,7	—	10,9	21,1	32,0	160,1	23,0	59,6	77,5
Portugal	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	6,1	14,3	20,4	0,9	4,3	1,3	6,5	—	—	—	—	26,9	0,9	10,4	15,6
Reino Unido	—	178,8	50,8	229,6	225,3	30,0	2,7	10,6	43,3	—	40,6	95,0	135,6	41,0	199,8	36,8	277,6	—	139,4	42,6	182,0	595,2	41,0	379,8	174,4
CE	5,0	704,2	1725,0	2434,2	2411,6	620,6	34,3	242,8	897,7	—	185,1	434,2	619,3	236,7	500,6	220,0	957,3	4,3	462,4	1042,5	1509,2	3085,8	241,0	1148,1	1696,7
Suécia	229,8	326,2	99,1	655,1	649,1	418,9	66,5	85,4	570,8	—	2,0	3,6	5,6	1,1	7,0	1,0	9,1	11,4	36,1	30,6	78,1	92,8	12,5	45,1	35,2
Noruega	—	20,6	—	20,6	19,3	13,4	0,7	1,5	15,6	—	0,7	1,6	2,3	2,4	8,0	2,6	13,0	—	3,7	—	3,7	19,0	2,4	12,4	4,2
Finlândia	125,5	504,6	2,0	632,1	603,2	337,3	24,3	189,2	550,8	—	—	0,8	0,8	2,2	1,7	3,4	7,3	14,6	37,6	0,2	52,4	60,5	16,8	39,3	4,4
Áustria	—	—	339,0	339,0	336,4	134,4	11,9	108,4	254,7	—	4,9	9,2	14,1	6,5	11,1	1,9	19,5	—	—	81,7	81,7	115,3	6,5	16,0	92,8
Suíça	—	10,2	87,2	97,4	98,0	53,0	2,5	4,1	59,6	—	5,2	4,0	9,2	20,4	25,1	11,5	57,0	—	5,3	33,1	38,4	104,6	20,4	35,6	48,6
AECL	355,3	861,6	527,3	1744,2	1706,0	957,0	105,9	388,6	1451,5	—	12,8	19,2	32,0	32,6	52,9	20,4	105,9	26,0	82,7	145,6	254,3	392,2	58,6	148,4	185,2
Total	360,3	1565,8	2252,3	4178,4	4117,6	1577,6	140,2	631,4	2349,2	—	197,9	453,4	651,3	269,3	553,5	240,4	1063,2	30,3	545,1	1188,1	1763,5	3478,0	299,6	1296,5	1881,9

Fonte: Sistema de intercâmbio de informações do PG Paperboard.

Quadro 2

Participação nas reuniões do PWG a partir de Novembro de 1989

	28. 11. 1989	6. 2. 1990	6. 4. 1990	23. 5. 1990	26. 11. 1990	1. 2. 1991	12. 4. 1991	27. 5. 1991	5. 6. 1991
Cascades	×	×	×	×	×	×	×	ausente	×
CBC	×*	×	×	×*	×*	×	informações não disponíveis	×	×
Feldmühle	×*	×	×	×*	×*	×	informações não disponíveis	×	×
Finnboard	ausente?	informações não disponíveis	×	×	×	×	×	informações não disponíveis	×
M-M	×*	×	×	×	×	×	×	×	×
MoDo	×	?	×	×	×	×	negado	negado	negado (1)
Sarrió/Saffa	×*	?	×	×	×	×	×	×	ausente
Weig	×	×	×	×	×	×	informações não disponíveis	×	ausente

× = admitida a presença no PWG.
×* = provavelmente presente no PWG uma vez que participou na conferência de presidentes no mesmo dia.
(1) A MoDo nega ter participado na reunião do PWG em 5 de Junho de 1991, mas esteve presente na conferência de presidentes do mesmo dia.

Quadro 3

Participação nas conferências de presidentes

	(1) 29. 5. 1986	(2) 10. 11. 1986	(3) 20. 5. 1987	(4) 4. 12. 1987	(5) 25. 5. 1988	(6) 17. 11. 1988	(7) 17. 5. 1989	(8) 28. 11. 1989	(9) (1) 23. 5. 1990	(10) 26. 11. 1990	(11) 5. 6. 1991
Badische (KNP)	×		×	×	×		×				
Billerud (Stora)			×								
Cascades (2)		×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
CBC (Stora)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Deisswil (M-M)		×				×	×	×	×		
De Eendracht	×		×	×		×			?		×
De Lancey	×		×	×	×	×	×		?	×	×
Djupafors (Cascades) (2)	×						×				
Duffel (Cascades) (2)	×		×	×	×	×	×				
Enso-Gutzeit	×		×	×	×	×	×	×	?	×	×
Europa Carton	×			×			×		×	×	
Feldmuehle (Stora)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Finnboard	×	×	×		×	×	×		×	×	×
Fiskeby	×						×		?	×	×
Iggesunds Bruk (MoDo) (3)	×		×	×	×		×	×	×	×	×
Kopparfors (Stora)				×	×	×		×	×	×	
KNP Vouwkarton (KNP)	×	×	×	×	×	×	×				
Laakmann	×		×	×	×	×	×	×	×		
Mayr-Melnhof (incl. FS)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Metsä Serla (FB)	×		×		×		×		×		×
Prat Carton (Sarrió)	×				×	×		×			
Reedpack (SCA)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	
Rena									×	×	×
Saffa (Sarrió)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	
United Paper Mills (FB)							×				
Tampella Española					×	×	×				
Thames Board (MoDo) (3)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Weig	×	×		×	×		×	?	×	×	
Scanpapp/NPI	×		×	×	×	×	×	×	?	×	×

(1) A lista de participantes da reunião de Helsínquia de 23 de Maio de 1990 não foi anexada à acta da reunião.
(2) Após a aquisição da Djupafors e da Duffel pela Cascades em 1989, estas fábricas deixaram de estar representadas separadamente.
(3) A partir de 17 de Maio de 1989 o presidente da Iggesund Paperboard AB representava as duas fábricas MoDo.

Quadro 4

Participação nas reuniões do JMC de que se tem conhecimento

Datas das reuniões	Badische (KNP)	Buchmann [1]	Cascades	Europa Carton	Finnboard [2]	Fiskeby [3]	Gruber & Weber [4]	Kartonfabriek de Eendracht [5]	KNP [6]	Laakmann [7]	M-M/FS [8]	MoDo Igg/TBM [9]	Papeteries de Lancey [10]	Prat Carton (Sarrió)	Rena	Sarrió/Saffa [11]	SCA Holding (Reed)	Stora [12]	Tampella Española	Weig
13 de Janeiro de 1988				×													×			
5 de Fevereiro de 1988																	×			
17 de Fevereiro de 1988																	×			
16-17 de Março de 1988	×		×														×			
11 de Maio de 1988																	×			
1 de Junho de 1988																	×			
28-29 de Junho de 1988			×										×							×
31 de Agosto de 1988	×		×	×																
20 de Setembro de 1988										×							×			
4 de Novembro de 1988																	×			
13 de Dezembro de 1988																	×			
8-9 de Fevereiro de 1989			×		×	×					×						×		×	
3-4 de Abril de 1989				×				×			×						×			
27-28 de Junho de 1989			×		×						×	×	×				×			×
6-7 de Setembro de 1989			×		×						×	×			×	×	×	×	×	
16 de Outubro de 1989											×	×								
23 de Outubro de 1989			×			×					×	×					×			
29 de Novembro de 1989			×	×	×	×					×	×								
6-7 de Fevereiro de 1990		×	×		×	×	×				×	×			×			×	×	
4-5 de Abril de 1990			×	×	×	×	?				×	×						×	×	
14 de Maio de 1990		×	×				×				×									
28 de Junho de 1990					×					×	×	×		×						
4 de Setembro de 1990		×	×	×			×				×			×					×	×
6 de Setembro de 1990					×						×	×			×			×		
8-9 de Outubro de 1990		×	×		×		?				×	×		×	×			×	×	
19-20 de Novembro de 1990		×	×		×		?	×			×	×								×

Datas das reuniões	Badische (KNP)	Buchmann (1)	Cascades	Europa Carton	Finnboard (2)	Fiskeby (3)	Gruber & Weber (4)	Kartonfabriek de Eendracht (5)	KNP (6)	Laakmann (7)	M-M/FS (8)	MoDo Igg/TBM (9)	Papeteries de Lancey (10)	Prat Carton (Sarrió)	Rena	Sarrió/Saffa (11)	SCA Holding (Reed)	Stora (12)	Tampella Española	Weig
29-30 de Janeiro de 1991		×	×		×					×	×	×	×					×	×	×
5 de Março de 1991		×	×		×						×	×	×					×	×	
10 de Abril de 1991		×	×		×						×	×	×						×	×
3/10 de Julho de 1991			×		×						×					×		×		

(1) A Buchmann admite ter participado a partir de 1988, mas não estão disponíveis quaisquer dados anteriores a 1990.
(2) A Finnboard não forneceu quaisquer informações relativamente à sua participação durante o período anterior a 1989.
(3) A Fiskeby admite ter participado a partir de 1983, mas não estão disponíveis quaisquer dados anteriores a 1989.
(4) A Gruber & Weber admite ter participado a partir de 1989, mas não estão disponíveis quaisquer dados anteriores a 1990.
(5) A Eendracht admite ter participado a partir de 1989.
(6) Sabe-se que a KNP participou «na maior parte das reuniões».
(7) A Laakmann admite ter participado nas reuniões a partir de 1984.
(8) A M-M não admitiu ter participado em qualquer reunião anteriormente a 1989.
(9) A MoDo admite que a TBM «poderá ter participado» anteriormente a 1989, mas não fornece quaisquer dados.
(10) A Papeteries de Lancey admite ter participado em reuniões em 1988, 1989, 1990 e 1991.
(11) A Sarrió/Saffa admite ter participado regularmente nas reuniões, mas não fornece quaisquer dados.
(12) A Stora admite ter participado na maior parte das reuniões desde o início.

Quadro 5

Participação em reuniões do MC/JMC

Produtor	Admite participação		Identificado como tendo participado nas reuniões por														
	a partir de	até	Buchmann (GD)	Cascades (GC/GD)	Europa (GD)	Finnboard (GC)	Karton-fabriek de Eendracht	Laakmann	M-M/FS	MoDo	Papeteries de Lancey	Prat Carton	Sarrió Saffa	SCA/ Reedpack (1)	Stora	Tampella Espanõla	Weig
Badische (KNP)	1986	1989												raramente			
Buchmann	1988	1990	×	×	×	×	×	×	×				×	apenas uma vez	×		×
Cascades	1987	1991	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Europa Carton	1988	1990			×			×	×	×			×	—	×		
Finnboard	1989	1991		×		×				×	×	×	×	(apenas GC)	×	×	
Fiskeby	1983	1990			×				×				×	ocasionalmente	×		
Gruber & Weber	1989	1990	×		×		×	×	×				×	ocasionalmente		×	×
Kartonfabriek de Eendracht	1989	1990	×				×		×	×			×	ocasionalmente	×		×
KNP	1989	1989 (2)		×				×					×	×	×		
Laakmann	1984	1990	×		×		×	×	×				×	×	×		×
M-M/FS	1989	1991	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
MoDo (Igg./TBM)	1989	1991		×		×	×		×	×	×	×	×	(apenas GC)	×	×	
Papeteries de Lancey	1988	1991		×		×			×	×	×	×	×	ocasionalmente	×		
Prat Carton	1990	1991	×	×		×		×			×	×		ocasionalmente	×	×	×
Rena	1989	1990		×		×			×	×	×		×				
Sarrió/Saffa	1984	1991		×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
SCA/Reedpack	1987	1990	×	×	×		×		×	×		×	×	×	×	×	×
Stora	1984	1991	×	×		×		×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Tampella Española	1989	1991	×	×		×		×	×	×	×	×	×	ocasionalmente	×	×	×
Weig	1989	1991	×	×	×		×	×	×	×			×	ocasionalmente	×		×
NPI	S/resposta			×		×			×	×				×			

(1) A Reed P&B/SCA apenas participou em reuniões da qualidade GD.
(2) Após ter sido adquirida pela M-M em 1 de Janeiro de 1990, a M-M Eerbeek continuou a participar no JMC.

Quadro 6

Participação no comité económico

	15. 10. 1986	4. 2. 1987	4. 11. 1987	27. 1. 1988	3. 5. 1988	20. 9. 1988	3. 2. 1989	8. 5. 1989	3. 10. 1989	20. 2. 1990	25. 10. 1990
Buchmann										×	
Badische (KNP)	×	×	×					×			
CBC (Stora)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Cascades	×	×			×						
Deisswil (M-M)	×		×	×	×	×		×		×	
Duffel (Cascades)				×	×		×	×			
Feldmühle (Stora)	×			×	×						
Finnboard	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Fiskeby								×			
Kartonfabriek de Eendracht	×	×					×	×	×	×	×
Kopparfors (Stora)			×	×					×		
KNP (1)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Laakmann	×	×	×	×	×				×	×	×
M-M/FS	×		×	×	×	×	×	×	×		
MoDo (TBM/Iggesund)	×	×		×		×	×	×			
Papeteries de Lancey		×	×	×	×	×	×	×	×	×	
Prat Carton (Sarrió)						×		×	×		
Reed P & B (SCA)	×	×	×	×	×	×	×	×		×	
Sarrió/Saffa		×			×	×	×	×	×	×	
Tampella Española		×	×	×	×			×			
NPI	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×

(1) A partir de 1 de Janeiro de 1990, KNP Eerbeek.

Quadro 7

Participação nos grupos do PG Paperboard

Empresa	Conferência de presidentes	PWG	JMC	Comité económico
Buchmann			×	× (1)
Cascades	×	×	×	×
Enso Gutzeit	×	(2)	(2)	(2)
Europa Carton	×		×	
Finnboard	×	×	×	×
Fiskeby	×		×	× (3)
Gruber & Weber			×	
Kartonfabriek de Eendracht	×		×	×
KNP	×	×	×	×
Laakmann	×		×	×
M-M	×	×	×	×
MoDo	×	×	×	×
Papeteries de Lancey	×		×	×
Rena	×		×	×
Sarrió	×	×	×	×
SCA Holding (anteriormente Reed P & B)	×		×	×
Stora	×	×	×	×
Tampella Española	×		×	×
Weig	×	×	×	

(1) Apenas uma vez a partir de 1986.
(2) A Enso Gutzeit era membro da NPI; participava ela própria nas reuniões ou era representada pela Finnboard.
(3) Apenas uma vez.

Quadro 8

Responsabilidade para as empresas adquirentes

Destinatário	Empresa adquirida	Data	Estruturas em que a empresa participava antes da aquisição	Período	Continuidade económica e funcional após a aquisição	Prosseguimento da actuação após a aquisição	Observações
Cascades	1. Kartonfabriek van Duffel NV	1 de Março de 1989	PC, JMC, EC	1986-1989	Sim	Sim	Com a nova denominação Cascades Duffel e Cascades Djupafors continuou a participar no PG Paperboard juntamente com outras empresas da Cascades até que, em Janeiro de 1990, todas as funções comerciais do grupo foram assumidas pela Cascades Comercialisation SA.
	2. Djuparfors AB	1 de Abril de 1989	PC, JMC	1986-1989	Sim	Sim	
NV Koninklijke KNP BT	KNP	Início de 1993 (a KNP realizou uma fusão com dois outros grupos neerlandeses do sector do papel)	PC, PWG, JMC, EC	1986-1991 (1)	Sim	—	
Mayr-Melnhof (2) (3) (4) (5)	Deisswil	1 de Janeiro de 1990 (controlo a 100 %)	PC, JMC, EC	1986-1989	Sim	Sim	Após aquisição pelo grupo M-M, os representantes da Deisswil continuaram a participar nalguns grupos do PG Paperboard.
MoDo	1. Thames Board Ltd	1 de Janeiro de 1988 (adquirida pela AB Iggesunds Bruk; nova designação: Iggesunds Paperboard (Workington) Ltd.	PC, PWG, JMC, EC	1986-1988	Sim	Sim	Após aquisição pela AB Iggesunds Bruk TBM/IP(W), os seus representantes continuaram a participar nas reuniões da PC e do PWG até meados de 1989 e do JMC até 1991.
	2. AB Iggesunds Bruk	1 de Janeiro de 1989 (fusão de MoDo/ Holmen/Iggesund)	PC	1986-1988	Sim	Sim	Na sequência da fusão, a partir de meados de 1989 o novo grupo MoDo foi representado pela Iggesund Paperboard AB (divisão de cartão da MoDo) na PC, PWG e JMC. Os representantes da IP(W), bem como da sede, continuaram a participar no JMC.
Sarrió	1. Cartiere Saffa SpA	1989-1990 (fusão da Saffa e da Sarrió)	PC, PWG, JMC, EC	1986-1990	Sim	Sim	Após a fusão, a participação da Saffa/Sarrió nas reuniões prosseguiu como anteriormente.
	2. Prat Carton	Fevereiro de 1991	PC, JMC, EC	1986-	Sim	—	Uma vez que prosseguiu a actividade económica da Prat Carton, a Sarrió é responsável pela sua participação anterior.

Destinatário	Empresa adquirida	Data	Estruturas em que a empresa participava antes da aquisição	Período	Continuidade económica e funcional após a aquisição	Prosseguimento da actuação após a aquisição	Observações
Stora	1. Kopparfors AB	1 de Janeiro de 1987	PC, EC	1986	Sim	Sim	Após a aquisição pelo grupo Stora, a Kopparfors AB continuou membro do PC, JMC e EC.
	2. Feldmühle AG	Abril-Dezembro de 1990 (fusão FM/Stora)	PC, PWG, JMC, EC	1986-1990	Sim	Sim	1. Na nova estrutura do grupo Stora, as autoridades do sector do cartão da FM e da Kopparfors foram reunidas na divisão do sector do cartão da Billerud. 2. Após a fusão com a Stora, prosseguiu a participação no cartel.
	3. Papeterie Béghin-Corbehem	1989 (pela FM)	PC, PWG, JMC, EC	1986-1989	Sim	Sim	A FM adquiriu 50 % da BC em 1988 e o restante em 1989.

(1) Em 1 de Janeiro de 1990 a KNP vendeu a KNP Vouwkarton ao grupo M-M, mantendo a Badische Kartonfabrik.
(2) O M-M e a FS-Karton estão integrados desde 1984.
(3) A KNP continua responsável pela sua participação no cartel antes da aquisição da KNP Vouwkartoon (agora M-M Eerbeek) pelo grupo M-M em 1 de Janeiro de 1990.
(4) A Laakmann foi adquirida pelo grupo M-M no final de 1992, altura em que foi dado início ao presente processo e é considerada como uma empresa distinta.
(5) A aquisição da Colthrop Board Mill pelo grupo M-M não afecta a responsabilidade da SCA Holding Ltd [anteriormente designada Reed Paper & Board (UK) Ltd].

ANEXO

INICIATIVAS EM MATÉRIA DE PREÇOS 1987-1991

A. AUMENTO DE PREÇOS DE JANEIRO DE 1987 (apenas Reino Unido)

	Alemanha (DM/100 kg)	França (FF/100 kg)	Reino Unido (£/t)	Bélgica (FB/kg)	Países Baixos (Fl/100 kg)	Itália (Lit/kg)	Dinamarca (Dkr/t)
Cascades (Djupafors)			45 15. 12 a (1) 31. 1 b				
Finnboard			GC 45 13. 11 a 26. 1 b Graphic 55 10. 11 a 15. 12 b				
Fiskeby			9 % — a 16. 2 b				
De Eendracht			8 % 14. 11 a 12. 1 b				
KNP/Eerbeek			9 % Novembro a 2. 2 b				
Laakmann			9 % Novembro a 1. 1 b				
M-M			9 % Novembro a 12. 1 b				
Iggesunds Bruk (MoDo)			Graphic 55 3. 11 a 1. 1 b				
Thames Board Mill (MoDo)			GC 45 5. 11 a 26. 1 b				
Sarrió Saffa			9 % — a Janeiro b				
Reed P&B (SCA)			GD 1 30 GD 2 20 29. 1 a 30. 3 b				
Feldmühle (Stora)			9 % 1. 12 a Fevereiro b				
Kopparfors (Stora)			50 2. 12 a 1. 2 b				

(1) a = data do aumento notificada aos clientes.
b = data efectiva do aumento.

B. AUMENTO DE PREÇOS DE MARÇO/ABRIL DE 1988

	Alemanha (DM/100 kg)	França (FF/100 kg)	Reino Unido (£/t)	Bélgica (FB/kg)	Países Baixos (Fl/100 kg)	Itália (Lit/kg)	Dinamarca (Dkr/t)
Buchmann	GC 15 GD 12 30. 12 a 15. 2 b						
Cascades-France	min. A, B, C B 2-15; B 2-16	GC 1 70 GC 2 50 GD 40 24. 12 a 1. 3 b		GC 3 GD 2,5 19. 2 a 19. 2 b			
Cascades (Djupafors)		GC 2 45-55 20. 1 a 1. 3 b	GC 6 % poster 5 % 4. 1 a 1. 4 b				
Enso Gutzeit			GZ 40 1. 3 a 18. 4 b				
Europa Carton	GD doc — a B 4-1 29. 2 b B 4-2				doc B 4-3		
Finnboard	GC 2 15 4. 1 a 10. 2 b	GC 2 50 4. 2 a 1. 3 b	GC 2 6 % 12. 2 a 11. 4 b				GC 2 ? 7. 3 a 12. 5 b Graphi 200 12. 5 a 15. 6 b
Fiskeby	min. A, B, C B 6-2		GD 5 % 20 23. 3 a 27. 4 b				
KNP/Eerbeek	GC 12 % GD 10 % 11. 1 a 1. 3 b		GC 28 GD 20 14. 3 a 1. 5 b	GC 3 GD 2 8. 2 a 1. 4 b			
Laakmann	GD 9,5 % (= 11-13 DM) Janeiro a meados Fevereiro b		GD 5 % — 11. 4 a b	GD 2 17. 2 a 1. 4 b	6-7 % 17. 6 a 1. 7 b		
FS/MM	GC 15 GD 12 18. 12 a 15. 2 b	GC 2 50 GD 40 18. 1 a 1. 3 b para GC 1. 4 b para GD	6 % 23. 2 a 14. 4 b		GC 15 GD 12 — a 1. 6 b	50 14. 12 a 25. 1 b	
Deisswil (MM)	GC 15 GD 12 13. 1 a 1. 3 b	GC 50 GD 40 20. 1 a 1. 4 b	20 orig. 25 18. 3 a 22. 4 b				GC 250 GD 200 — a 15. 3 b

(1) a = data do aumento notificada aos clientes
b = data efectiva do aumento

	Alemanha (DM/100 kg)	França (FF/100 kg)	Reino Unido (£/t)	Bélgica (FB/kg)	Países Baixos (Fl/100 kg)	Itália (Lit/kg)	Dinamarca (Dkr/t)
TBM (MoDo)			6 % 8. 2 a 8. 4 b				
Iggesunds Bruk (MoDo)			SBS 40 24. 3 a 6. 6 b		SBS 2-5 % (12) 11. 4 a 1. 7 b		
De Lancey		50 — a 1. 3 b					
Rena			6 % 11. 3 a 25. 4 b				
Sarrió Saffa	GC 15 GD 12	GC 50 GD 40 3. 2 a 1. 3 b para GC 1. 4 b para GD	6 % 8. 3 a 1. 5 b	GC 3 GD 2,5	GC 15 GD 12 — a 1. 4 b	50 — a 15. 1 b	
Reed P&B (SCA)	GD 12 — a 1. 3 b	GD 40 — a 1. 4 b	GD 20 26. 2 a 25. 4 b				
Feldmühle (Stora)	GC 15 GD 12 13. 1 a 15. 2 b	GC 1 70 GC 2 50 GD 40 21. 1 a 1. 3 b	6 % 23. 2 a 5. 4 b	GC 3 GD 2,5 12. 2 a 1. 4 b	GC 15 GD 12 10. 3 a 1. 5 b	doc B 17-2 B 17-18	GC 250 GD 200 — a 15. 3 b
Kopparfors (Stora)	GC 15 29. 12 a 8. 2 b		GC 6 % 17. 2 a 15. 4 b		GC 15 11. 3 a 1. 5 b		GC 250 29. 1 a 1. 3 b
CBC (Stora)		GC 2 50 21. 1 a 1. 3 b					
Tampella Española		GC 2 50 GD 40 — a 1. 3 b	GC 35 GD 20 — a 1. 4 b				
Weig	GD 12 6. 1 a 22. 2 b	GD 40 4. 2 a 11. 4 b	GD 5-6 % 25. 2 a 1. 4 b	GD 2,5 11. 2 a 1. 4 b	GD 10 DM 28. 3 a 2. 5 b		

C. AUMENTO DE PREÇOS DE OUTUBRO DE 1988

	Alemanha (DM/100 kg)	França (FF/100 kg)	Reino Unido (£/t)	Bélgica (FB/kg)	Países Baixos (Fl/100 kg)	Itália (Lit/kg)	Dinamarca (Dkr/t)
Buchmann	aumentos individuais por cliente — a 17. 10 b						

(1) a = data do aumento notificada aos clientes.
b = data efectiva do aumento.

	Alemanha (DM/100 kg)	França (FF/100 kg)	Reino Unido (£/t)	Bélgica (FB/kg)	Países (Fl/100 kg)	Itália (Lit/kg)	Dinamarca (Dkr/t)
Cascades	GC 15 GD 9 25. 7 a 1. 10 b			GC 3 GD 2 — a 1. 10 b 1. 11 b		70 30. 6 a 15. 7 b	
Enso Gutzeit	SBS 10-13 30. 8 a 15. 10 b	SBS 50 29. 8 a 1. 10 b	SBS 50 21. 11 a 23. 1 b	SBS 2 29. 9 a 1. 10 b	SBS 6 % 19. 10 a 1. 1 b		SBS 350-500 — a 1. 10 b 1. 1 b
Europa Carton	GD 9 — a 31. 10 b				GD 10 — a 15. 11 b		GD 350 14. 9 a 1. 11 b
Finnboard	GC 15 11. 7 a 1. 10 b	GC 50 26. 8 a 1. 10 b		GC 3 11. 7 a 1. 10 b	GC 15 11. 7 a 1. 10 b	GC 100 poster 70 11. 7 a 1. 10 b	385 1. 8 a 1. 10 b
Fiskeby	GD 9 Julho a 1. 11 b	GD 30 11. 7 a 1. 10 b					GD 350 — a 1. 11 b
Gruber & Weber	GD 9 2. 8 a 15. 10 b						
KNP/Eerbeek	GC 10 % GD 7 % 29. 8 a 20. 10 b	GC 50 GD 30 15. 7 a 1. 10 b					
KNP/Badische	GD 9 Agosto a 1. 9 b						
Laakmann	GD 9 28. 7 a 1. 10 b			GD 2 19. 9 a 1. 11 b			
FS/MM	GC 15 GD 9 25. 7 a 15. 10 b						
Deisswil (MM)	GD 9 26. 9 a 2. 11 b	GC 50 GD 30 7. 7 a 1. 11 b			GC 15 GD 10 13. 10 a 1. 12 b		
TBM (MoDo)		GC 45-55 15. 7 a 1. 10 b					
Iggesunds Bruk (MoDo)	SBS 10-15 19. 7 a 1. 10 b		SBS 50 9. 11 a 9. 1 b (Graphic)		SBS 5 % (12) 2. 9 a 1. 1 b		
De Lancey		GC 50 22. 7 a 1. 10 b					

(1) a = data do aumento notificada aos clientes
b = data efectiva do aumento

	Alemanha (DM/100 kg)	França (FF/100 kg)	Reino Unido (£/t)	Bélgica (FB/kg)	Países (Fl/100 kg)	Itália (Lit/kg)	Dinamarca (Dkr/t)
Sarrió Saffa	GC 15 GD 9 27. 7 a 1. 11 b	GC 50 GD 30 26. 7 a 1. 11 b		GC 3 GD 2 25. 7 a 1. 11 b	GC 15 GD 10 25. 7 a 1. 11 b		
Feldmühle (Stora)	GC 15 GD 9 19. 7 a 1. 10 b	GC 50-60 GD 30 25. 7 a 1. 10 b		GC 3 GD 2 — a 1. 10 b	GC 15 GD 10 20. 7 a 1. 10 b	GC 100 GD 70 11. 10 a — b	GC 385 GD 185 15. 9 a 1. 10 b
Koppârfors (Stora)	GC 15 13. 7 a 1. 10 b	GC 50 18. 8 a 1. 10 b		GC 3 15. 7 a 1. 10 b	GC 15 Julho a 1. 10 b	GC 70 14. 7 a 15. 9 b	GC 385 15. 7 a 1. 9 b
CBC (Stora)		GC 50 21. 7 a 3. 9 b					
Weig	GD 9 12. 8 a 17. 10 b	GC 30 5. 9 a 24. 10 b		GD 2 14. 9 a 1. 11 b	GD 10 — a 1. 11 b		

D. AUMENTO DE PREÇOS DE ABRIL DE 1989

	Alemanha (DM/100 kg)	França (FF/100 kg)	Reino Unido (£/t)	Bélgica (FB/kg)	Países (Fl/100 kg)	Itália (Lit/kg)	Dinamarca (Dkr/t)
Buchmann	GC 17 GD 9 — a 17. 4 b						
Cascades France	GC 17 GD 9 16. 1 a 1. 4 b para GC 1. 5 b para GD	GC 60 GD 30 10. 1 a 1. 4 b para GC 1. 5 b para GD	GC — GD 25 17. 2 a 10. 4 b	GC 3,5 GD 2,5 9. 1 a 1. 4 b para GC 1. 5 b para GD	GC 19 GD 10 16. 1 a 1. 4 b para GC 1. 6 b para GD	GC 120 GD 80 23. 11 a 16. 2 b para GC 2. 1 b para GD	
Cascades (Djupafors)			GC 55 10. 2 a 31. 3 b				
Cascades Duffel				GC 3,5 GD 2,5 5. 1 a 3. 4 b			
Enso Gutzeit	SBS 9 10. 3 a 10. 4 b	SBS 60 13. 2 a 1. 4 b					SBS 350-550 — a 1. 3 b 1. 4 b
Europa Carton	GD 9 — a 1. 5 b				GD 10 14. 4 a 29. 5 b		
Finnboard	GC 17 20. 1 a 1. 4 b	GC 60 — a 1. 4 b	GC 55 2. 2 a 3. 4 b	GC 3,5 16. 1 a 28. 3 b			GC 550 25. 1 a 1. 3 b
Fiskeby	GD 9 28. 4 a 2. 5 b	GD 30 6. 3 a 2. 5 b	GD 25 24. 2 a 10. 4 b	GD 2,5 — a 1. 5 b	GD 10 — a 1. 6 b	GD 30 — a 1. 4 b	GD 375 23. 2 a 1. 5 b

(1) a = data do aumento notificada aos clientes
b = data efectiva do aumento

	Alemanha (DM/100 kg)	França (FF/100 kg)	Reino Unido (£/t)	Bélgica (FB/kg)	Países (Fl/100 kg)	Itália (Lit/kg)	Dinamarca (Dkr/t)
Gruber & Weber	GD 9 17. 1 a 1. 5 b						
De Eendracht			GD 25 16. 2 a 10. 5 b				
KNP/Eerbeek			GC 60 GD 25 — a Maio b				
KNP/Badische	7-8 %						
Laakmann	GD 6,9 % Janeiro a 1. 4 b	GD 30 — a 1. 5 b	GD 25 — a 10. 4 b	GD 2 20. 2 a 1. 4 b			
FS/MM	GC 17 GD 9 12. 1 a 1. 4 b para GC 1. 5 b para GD	GC 60 GD 30 26. 1 a 4. 4 b para GC 8. 5 b para GD	GC 60 GD 25 6. 2 a 3. 4 b		GC — GD 10 17. 4 a 1. 6 b		
Deisswil (MM)	GC 17 GD 9 30. 1 a 1. 4 b para GC 1. 5 b para GD	GC 60 GD 30 20. 1 a 1. 4 b para GC 1. 5 b para GD	GC 55 GD 25 20. 2 a 17. 4 b		GC 19 GD 10 — a 7. 4 b para GC 1. 6 b para GD		
TBM (MoDo)		GC 60 20. 1 a 1. 4 b	GC 11 % 26. 1 a 3. 4 b		GC 10 % (19) 20. 1 a 1. 4 b		
Iggesunds Bruk (MoDo)	SBS 9 Fevereiro a 1. 4 b	SBS 70 20. 1 a 1. 4 b	SBS 60 (2) 26. 1 a 3. 4 b	SBS 3,5 — a 31. 3 b			
De Lancey		GC 12 % 9. 1 a 1. 4 b					
Rena			GC 55 — a 17. 4 b				
Sarrió Saffa	GC 17 GD 9 — a 1. 4 b para GC 1. 5 b para GD	GC 60 GD 30 13. 1 a 1. 4 b para GC 1. 5 b para GD	GC 60 GD 25 17. 2 a 17. 4 b	GC 3,5 GD 2,5 13. 1 a 1. 4 b para GC 1. 5 b para GD	GC 19 GD 10 — a 1. 4 b para GC 1. 6 b para GD	GC 120 GD 80 — a Fevereiro b para GC Janeiro b para GD	
Reed P&B (SCA)		GD 30 — a 1. 5 b	GD 25 8. 2 a 10. 4 b				

(1) a = data do aumento notificada aos clientes
b = data efectiva do aumento
(2) Embalagem.

	Alemanha (DM/100 kg)	França (FF/100 kg)	Reino Unido (£/t)	Bélgica (FB/kg)	Países Baixos (Fl/100 kg)	Itália (Lit/kg)	Dinamarca (Dkr/t)
Feldmühle (Stora)	GC 17 5. 1 a 1. 4 b GD 9 5. 1 a 1. 5 b	GC 60 5. 1 a 3. 4 b GD 30 5. 1 a 2. 5 b	GC 10 % (55) 8. 2 a 4. 3 b GD 6 % (25) 8. 2 a 1. 4 b	GC 3,5 5. 1 a 1. 4 b GD 2,5 5. 1 a 1. 5 b	GC 19 23. 1 a 1. 4 b GD 10 17. 4 a 1. 6 b	GC 120 — a 15. 2 b GD 80 (50 30) — a 1. 1 b 1. 4 b	
Kopparfors (Stora)	GC 17 18. 1 a 1. 4 b		GC 60 6. 2 a 1. 4 b	GC 3,5 — a 1. 4 b	GC 19 9. 1 a 1. 4 b	GC 120 6. 12 a 15. 2 b	GC 550 20. 1 a 1. 4 b
CBC (Stora)		GC 60 3. 1 a 1. 4 b GD 30 5. 1 a 2. 5 b					
Weig	GD 9 20. 1 a 2. 5 b	GD 7 % (30) 30. 1 a 1. 5 b	GD 25 20. 1 a 1. 4 b	GD 2 6. 3 a 1. 5 b	GD DM 6. 3 a 1. 5 b		GD 375 13. 3 a 1. 5 b

E. AUMENTO DE PREÇOS DE OUTUBRO DE 1989 (apenas GC e SBS)

	Alemanha (DM/100 kg)	França (FF/100 kg)	Reino Unido (£/t)	Bélgica (FB/kg)	Países Baixos (Fl/100 kg)	Itália (Lit/kg)	Dinamarca (Dkr/t)
Buchmann	GC 1 15 GC 2 11 19. 7 a 1. 10 b						
Cascades	GC 1 15 GC 2 11 1. 8 a 1. 10 b	GC 1 60 GC 2 50 25. 7 a 1. 10 b	GC 1 62 GC 2 52 31. 7 a 2. 10 b	GC 1 3,3 GC 2 2,5 — a 1. 10 b	GC 1 17 GC 2 13 — a 1. 10 b	GC 1 120 GC 2 90 — a 1. 10 b	
Enso Gutzeit	SBS 11 31. 7 a 1. 10 b	SBS 40 20. 7 a 1. 10 b	SBS 60 2. 8 a 1. 10 b			SBS 13 (2) 8. 8 a 1. 10 b	SBS 580 25. 5 a 1. 10 b
Finnboard	GC 1 15 GC 2 11 7. 7 a 1. 10 b	GC 1 50 GC 2 40 7. 7 a 1. 10 b	GC 1 62 GC 2 52 7. 7 a 2. 10 b	GC 1 3,3 GC 2 2,5 7. 7 a 2. 10 b	GC 1 17 GC 2 13 7. 7 a 2. 10 b	GC 1 120 GC 2 90 11. 7 a 4. 9 b	GC 1 580 GC 2 580 7. 7 a 2. 10 b
KNP/Eerbeek	GC 1 15 GC 2 11 7. 8 a 2. 10 b		GC 1 8 % (60) GC 2 7 % (50) 7. 8 a 2. 10 b	GC 1 3 2 — a 1. 10 b			
FS/MM	GC 1 8 % GC 2 8 % 28. 7 a 2. 10 b	GC 1 50 GC 2 40 20. 7 a 1. 10 b					
Deisswil (MM)	GC 1 15 GC 2 11 4. 9 a 2. 10 b	GC 1 50 GC 2 40 Agosto a 1. 10 b				GC 1 120 GC 2 90 20. 7 a 1. 9 b	

(1) a = data do aumento notificada aos clientes.
b = data efectiva do aumento.
(2) Adiado para 1. 1. 1990.

	Alemanha (DM/100 kg)	França (FF/100 kg)	Reino Unido (£/t)	Bélgica (FB/kg)	Países Baixos (Fl/100 kg)	Itália (Lit/kg)	Dinamarca (Dkr/t)
TBM (MoDo)	GC 2 15 (11) 10. 7 a 1. 10 b	GC 2 40 Finais Julho a 1. 10 b	GC 2 9,5 % 27. 7 a 2. 10 b		GC 2 13 17. 8 a 1. 10 b		
Iggesunds Bruk (MoDo)	SBS 6 % 10. 7 a 1. 10 b	SBS (6-8 %) (40) — a Outubro b	SBS 60 27. 7 a 2. 10 b				
De Lancey		65 50 27. 7 a 1. 10 b					
Rena			GC 1 62 GC 2 52 17. 8 a 9. 10 b				
Sarrió Saffa	GC 11 — a Outubro b	GC 1 50 GC 2 40 — a Outubro b				GC 1 120 GC 2 90 3. 7 a 1. 9 b	
Feldmühle (Stora)	GC 1 15 GC 2 11 24. 7 a 2. 10 b	GC 1 50 GC 2 40 7. 8 a 30. 9 b	GC 1 62 GC 2 52 4. 8 a 2. 10 b	GC 1 3,3 GC 2 2,5 1. 8 a 1. 10 b	GC 1 17 GC 2 13 15. 8 a 2. 10 b	GC 1 120 GC 2 90 11. 7 a 1. 9 b	GC 1 610 (580) GC 2 580 — a 1. 10 b
Kopparfors (Stora)	GC 1 15 GC 2 11 13. 7 a 2. 10 b	GC 1 50 GC 2 40 13. 7 a 2. 10 b	GC 1 65 GC 2 55 13. 7 a 2. 10 b	GC 1 3,3 GC 2 2,5 13. 7 a 2. 10 b	GC 1 17 GC 2 13 13. 7 a 2. 10 b	GC 1 120 GC 2 90 13. 7 a 1. 9 b	GC 1 580 GC 2 580 13. 7 a 2. 10 b
Tampella Española	GC 2 —	GC 2 40	GC 2 59				

F. AUMENTO DE PREÇOS DE ABRIL DE 1990

	Alemanha (DM/100 kg)	França (FF/100 kg)	Reino Unido (£/t)	Bélgica (FB/kg)	Países Baixos (Fl/100 kg)	Itália (Lit/kg)	Dinamarca (Dkr/t)
Buchmann	8 % — a 1. 4 b						
Cascades	GC 1 15 GC 2 13 GT 11 GD 10 29. 1 a 1. 4 b	GC 1 50 GC 2 40 GT GD 40 5. 1 a 1. 4 b	GC 1 58 GC 2 54 GT GD 45 1. 2 a 2. 4 b	GC 1 2,5 GC 2 2,5 GT 3 GD 2,5 29. 1 a 1. 4 b	GC 1 13 GC 2 13 GT 11 GD 10 Janeiro a 1. 4 b	GC 1 90 GC 2 90 GT 70 GD 70 1. 2 a 1. 4 b	
Enso Gutzeit	SBS 13 30. 5 a 1. 6 b	SBS 40 20. 2 a 1. 4 b	SBS 8,5 % 9. 2 a 9. 4 b				
Europa Carton	GC 13 GT 11 GD 10 — a 1. 4 b						

Nota: As empresas Finnboard, Feldmühle e Kopparfors aumentaram os preços para a Espanha em 9 pesetas por quilograma para GC 1 e 8 pesetas por quilograma para GC 2.

(1) a = data do aumento notificada aos clientes.
b = data efectiva do aumento.

	Alemanha (DM/100 kg)	França (FF/100 kg)	Reino Unido (£/t)	Bélgica (FB/kg)	Países Baixos (Fl/100 kg)	Itália (Lit/kg)	Dinamarca (Dkr/t)
Finnboard	GC 1 13 GC 2 13 31. 1 a 1. 4 b	GC 1 40 GC 2 40 31. 1 a 2. 4 b	GC 1 58 GC 2 54 30. 1 a 2. 4 b	GC 1 2,5 GC 2 2,5 29. 1 a 2. 4 b	GC 1 13 GC 2 13 — a 2. 4 b	GC 1 90 GC 2 90 — a 2. 4 b	GC 1 535 GC 2 425 5. 2 a 1. 4 b
Fiskeby	GD 10 GT 11 Janeiro a 2. 4 b	GD 40 GT 50 30. 1 a 2. 4 b	GD 45 GT 30. 1 a 2. 4 b	GD 2,5 GT 2,8 31. 1 a 2. 4 b	GD 10 GT 11 31. 1 a 2. 4 b		GD 300
Gruber & Weber	doc F 7-1						
De Eendracht			GD 45 — a — b				
KNP/Badische	GD 10 — a 1. 4 b		GD 45 1. 2 a 19. 3 b				
Laakmann	GD 11 GT 11 Fevereiro a Abril b		GD 40 GT 40 26. 2 a 2. 4 b	GD 2,5 GT 2,8 4. 4 a 1. 5 b	GD 10 GT 10 7. 3 a 1. 4 b		
FS/MM	GC 1 13 GC 2 13 GT 11 GD 10 18. 1 a 1. 3 b	GC 1 50 GC 2 40 GT 50 GD 40 19. 1 a 1. 3 b	GD 45 22. 12 a 1. 3 b	GC 1 2,5 GC 2 2,5 GT 2,8 GD 2,5 23. 1 a 1. 3 b	GC 1 13 GC 2 13 GT 11 GD 10 19. 1 a 1. 3 b		
MM Eerbeek			GC 1 58 GC 2 54 GT, GD 45 30. 1 a 1. 3 b				
Deisswil (MM)	GC 1 & 2 13 GT 11 GD 10 21. 2 a 2. 4 b	GC 1 & 2 40 GT 40 GD 40 Fevereiro a 2. 4 b para GC 1. 5 b para GD		GC 1 & 2 2,5 GT 2,5 GD 2,5 Fevereiro a 2. 4 b	GC 1 & 2 13 GT 11 GD 10 15. 2 a 2. 4 b	GC 1 & 2 90 GT 70 GD 70 12. 3 a 1. 4 b	
TBM (MoDo)	GC 13 6. 2 a 2. 4 b	GC 40 22. 1 a 2. 4 b	GC 54 11. 1 a 2. 4 b	GC 2,5 — a 2. 4 b	GC 13 — a 2. 4	GC 90 — a 2. 4 b	GC 425 — a 2. 4 b
Iggesunds Bruk (MoDo)	SBS 13 — a 1. 4 b	SBS 40 — a 1. 4 b	SBS 50 24. 1 a 2. 4 b	SBS 3 — a 1. 4 b	SBS 13 — a 1. 4 b	SBS 90 — a 1. 4 b	SBS 480 — a 1. 4 b
De Lancey		GC 6,5 % 29. 1 a 1. 4 b					
Rena			GC 9,5 % — a 2. 4 b				

(1) a = data do aumento notificada aos clientes.
b = data efectiva do aumento.

	Alemanha (DM/100 kg)	França (FF/100 kg)	Reino Unido (£/t)	Bélgica (FB/kg)	Países Baixos (Fl/100 kg)	Itália (Lit/kg)	Dinamarca (Dkr/t)
Sarrió Saffa	GC 1 13 GC 2 13 GT 11 GD 10 Janeiro a 1. 4 b	GC 1 50 GC 2 40 GT 50 GD 40 22. 1 a 1. 4 b	GC 1 58 GC 2 54 GT 45 GD 45 22. 1 a 1. 4 b	GC 1 2,5 GC 2 2,5 GT 2,5 GD 2,5 22. 1 a 1. 4 b	GC 1 13 GC 2 13 GT 11 GD 10 22. 1 a 1. 4 b	GC 1 90 GC 2 90 GT 70 GD 70 19. 1 a 1. 4 b	
Reed P & B (SCA)			GD 28 1. 2 a 2. 4 b				
Feldmühle (Stora)	GC 13 GD 10 1. 2 a 2. 4 b	GC 1 50 GC 2 40 19. 1 a 1. 4 b	GC 1 58 GC 2 54 GD 45 (9,5 %) 2. 2 a 2. 4 b	GC 2,5 GD 2,5 28. 2 a 1. 4 b	GC 13 GD 10 31. 1 a 1. 4 b	GC 90 30. 1 a 2. 4 b	
Kopparfors (Stora)	GC 13 12. 1 a 1. 4 b		GC 1 58 GC 2 54 30. 1 a 1. 4 b	GC 2,5 — a 1. 4 b	GC 13 — a 1. 4 b	GC 90 8. 3 a 4. 4 b	GC 1 535 GC 2 425 30. 1 a 1. 4 b
CBC (Stora)		6-7 % — a 1. 4 b	GC 9,5 % — a 2. 4 b		GC 2 13 GD 2 10		
Tampella Española		GC 2 40 GD 2 40 — a 1. 4 b	GC 2 50 GD 2 50 — a 2. 4 b		GC 2 13 GD 2 10 — a 1. 4 b		
Weig	GD 9 28. 2 a 15. 4 b	GD 40 8. 3 a 15. 4 b	GD 45 — a 2. 4 b	GD 2,5 5. 3 a 15. 4 b	GD 9 DM 8. 3 a 15. 4 b	GD 70 22. 1 a — b	GD 350 8. 3 a 15. 4 b

G. AUMENTO DE PREÇOS DE JENEIRO DE 1991

	Alemanha (DM/100 kg)	França (FF/100 kg)	Reino Unido (£/t)	Bélgica (FB/kg)	Países Baixos (Fl/100 kg)	Itália (Lit/kg)	Dinamarca (Dkr/t)
Buchmann	GC 12 GD 12 24. 9 a 14. 1 b						
Cascades	GC 12 GT 15 GD 12 5. 10 a 7. 1 b	GC 40 GT 50 GD 40 3. 10 a 7. 1 b	GC 40 GT 50 GD 40 5. 10 a 7. 1 b	GC 2,5 GT 3 GD 2,5 — a 7. 1 b	GC 14 GT 17 GD 14 25. 10 a 1. 7 b	GC 80 GT 100 GD 80 17. 10 a 7. 1 b	GC 425 GT 425 GD 425 — a 7. 1 b
Enso Gutzeit							SBS 425 17. 12 a 1. 1 b
Europa Carton	GD 12 — a 7. 1 b						
Finnboard	GC 6-7 % 12-14 5. 10 a 28. 1 b	GC 6-7 % 5. 10 a 27. 1 b	GC 6-7 % 40 5. 10 a 27. 1 b			GC 6 % 5. 10 a 1. 2 b	

(1) a = data do aumento notificada aos clientes.
b = data efectiva do aumento.

	Alemanha (DM/100 kg)	França (FF/100 kg)	Reino Unido (£/t)	Bélgica (FB/kg)	Países Baixos (Fl/100 kg)	Itália (Lit/kg)	Dinamarca (Dkr/t)
Fiskeby	GD 12 1. 10 a 1. 1 b	GD 40 12. 10 a 1. 1 b	GD 40 15. 10 a 1. 1 b	GD 2,5 10. 8 a 1. 1 b	GD 14 8. 10 a 1. 1 b	GD 80 8. 10 a 1. 1 b	GD 425 17. 10 a 1. 1 b
G + W	doc G 7-1						
De Eendracht			40 31. 10 a 28. 1 b				
KNP/Badische	GD 12 6. 12 a 14. 1 b		GD 40 21. 11 a 28. 1 b				
Laakmann	GD 14 Novembro a 14. 1 b		GD 40 2. 11 a 14. 1	GD 2,5 15. 11 a 14. 1	GD 14 15. 11 a 14. 1 b		
FS/MM	Todas 14 Setembro a 7. 1 b	GC, GD 40 GT 45 13. 9 a 7. 1 b	Todas 40 17. 9 a 7. 1 b		Todas 14 17. 9 a 7. 1 b		
MM/Eerbeek	Todas 14 Setembro a 7. 1 b						
Deisswil (MM)	Todas 12 17. 9 a 7. 1 b		GC 40 GT 50 GD 40 19. 9 a 7. 1 b	Todas 2,5 17. 9 a 7. 1 b		Todas 80 17. 9 a 7. 1 b	
Iggesund Workington (MoDo)	GC 12 6. 11 a 14. 1 b	GC 40 19. 10 a 2. 1 b	GC 40 (6 %) 19. 10 a 28. 1 b	GC 2,5 — 2. 1 b	GC 14 30. 10 a 1. 1 b	GC 90	
Iggesunds Bruk (MoDo)	SBS 12 6. 11 a 14. 1 b	SBS 40 19. 10 a 2. 1 b	SBS 40 19. 10 a 28. 1 b		SBS 12 11. 2 a 1. 4 b		
De Lancey		GC 6 % 8. 10 a 2. 1 b					
Rena			GC 40 — a 28. 1 b				
Sarrió Saffa	Todas 12	GC 40 GT 45 GD 40 5. 10 a 2. 1 b	Todas 40 5. 10 a 31. 1 b	Todas 2,5 11. 10 a 2. 1 b	Todas 14 — a 2. 1 b	Todas 90	
Reed P & B (SCA)	GD 12 posterior 7 — a 1. 1 b		GD 40 29. 10 a 28. 1 b				

(1) a = data do aumento notificada aos clientes.
b = data efectiva do aumento.

	Alemanha (DM/100 kg)	França (FF/100 kg)	Reino Unido (£/t)	Bélgica (FB/kg)	Países Baixos (Fl/100 kg)	Itália (Lit/kg)	Dinamarca (Dkr/t)
Feldmühle (Stora)	Todas 12 19. 9 a 2. 1 b	GC 40 GT 50 GD 40 20. 9 a 2. 1 b	Todas 40 24. 9 a 2. 1 b	Todas 2,5 26. 9 a 2. 1 b	Todas 14 20. 9 a 2. 1 b	Todas 90 — a 1. 1 b	Todas 425 — a 2. 1 b
Kopparfors (Stora)	GC 12 19. 9 a 7. 1 b	GC 40 19. 9 a 7. 1 b	GC 40 19. 9 a 7. 1 b	GC 2,5 19. 9 a 7. 1 b	GC 14 19. 9 a 7. 1 b	GC 80 19. 9 a 7. 1 b	GC 425 8. 10 a 7. 1 b
Tampella Española					Todas 14 10. 12 a 1. 2 b		
Weig	GD 12 9. 11 a 15. 1 b	GD 40 7. 11 a 15. 1 b	GD 40 — a 15. 1 b	GD 2,5 20. 11 a 15. 1 b	GD 12 DM 13. 11 a 15. 1 b		GD 460 12. 11 a 15. 1 b

Nota: Os principais produtores que fornecem o mercado espanhol (Cascades, Finnboard, MoDo, Feldmühle e Tampella Española) aumentaram os respectivos preços em 5 pesetas por quilograma.

(1) a = data do aumento notificada aos clientes.
b = data efectiva do aumento.