II

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

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 7 de Dezembro de 1988

relativa a um processo de aplicação dos artigos 85º e 86º do Tratado CEE

(IV/31.906, vidro plano)

(Apenas faz fé o texto em língua italiana)

(89/93/CEE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

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

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

Tendo em conta a denúncia apresentada à Comissão, em 31 de Outubro de 1986, nos termos do artigo 3º do Regulamento nº 17, pela Indústria Vetraria Cobelli de Reggio Calabria, em que se solicitava à Comissão que verificasse que a Società Italiana Vetro-SIV SpA, a Fabbrica Pisana SpA e a Vernante Pennitalia SpA cometeram infracções às regras comunitárias da concorrência,

Tendo em conta a decisão da Comissão, de 15 de Outubro de 1987, de dar início a este processo oficiosamente e mediante pedido,

Após ter dado às empresas em causa a oportunidade de se pronunciarem sobre as acusações formuladas pela Comissão, em conformidade com o disposto no nº 1 do artigo 19º do Regulamento nº 17 do Conselho e com o Regulamento nº 99/63/CEE da Comissão, de 25 de Julho de 1963, relativo às condições 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:

I. OS FACTOS

Introdução

(1) A presente decisão surge na sequência das verificações iniciadas em Julho e em Outubro de 1986, nos termos do nº 2 do artigo 14º do Regulamento nº 17, junto dos três produtores italianos de vidro plano e de um grossista e das verificações iniciadas em Janeiro de 1987, nos termos do nº 3 do artigo 14º do mesmo regulamento, junto dos três produtores italianos. Entre as verificações efectuadas em 1986 e em 1987, a Indústria Vetraria Alfonso Cobelli de Reggio Calabria apresentou à Comissão, em 31 de Outubro de 1986, uma denúncia, nos termos do artigo 3º do Regulamento nº 17, com o objectivo de estabelecer as infracções às regras da concorrência cometidas pela Società Italiana Vetro, pela Fabbrica Pisana e pela Vernante Pennitalia.

A. O mercado

1. *O produto*

(2) O produto que é objecto da presente decisão é o vidro plano em todas as suas variedades. De acordo com os processos de fabrico utilizados, existem três tipos de vidro plano:

— o vidro estirado, que se apresenta como uma folha incolor e transparente e que é utilizado para o fabrico dos vidros das janelas,

— o vidro vazado, que se apresenta como uma folha desigual, não transparente, obtida por laminagem,

— o cristal, que é uma folha transparente com as duas faces iguais e que pode ser obtido por

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

vazamento contínuo ou pelo processo *float*, sendo este último processo o mais utilizado para a produção do vidro.

(3) O vidro *float* começou a ser produzido à escala industrial no início dos anos sessenta. Graças às suas características e aos seus custos de produção, relativamente baixos em relação à qualidade, substitui rapidamente os outros tipos de vidro. Actualmente, mais de 90 % do vidro plano é fabricado pelo processo *float*.

(4) O vidro plano pode ser utilizado como tal (por exemplo, os vidros para janelas) ou transformado (por exemplo, vidro para a indústria automóvel, para a construção, para espelhos, etc.); entre 70 % e 80 % do vidro produzido é transformado, quer directamente pelos produtores quer por profissionais. O vidro plano destinado ao mercado automóvel, que é exclusivamente um vidro transformado, é tratado unicamente pelos produtores de vidro. Em compensação, o vidro plano destinado à construção e ao mobiliário é transformado, quer pelos produtores de vidro, se estão verticalizados, quer por empresas transformadoras independentes.

(5) Existem dois mercados dentro do sector: o mercado automóvel ou, de um modo mais geral, dos transportes, e o mercado não automóvel ou da construção. O primeiro mercado diz essencialmente respeito ao vidro destinado ao sector automóvel e, em pequenas quantidades, ao mercado destinado ao caminho-de-ferro, navios e pontes rolantes. O segundo mercado abrange, para além dos vidros para a construção propriamente dita, o vidro para mobiliário, os espelhos, o vidro destinado ao sector dos electrodomésticos, etc. O mercado automóvel é abastecido directamente pelos produtores de vidro; o mercado não automóvel é abastecido em menor percentagem pelos produtores de vidro, sendo-o normalmente através de grossistas, de grossistas-transformadores ou de empresas transformadoras.

(6) Os quadros constantes do Anexo 1 apresentam a evolução do mercado italiano de vidro plano.

A Itália constitui, juntamente com a Alemanha, um dos mercados mais importantes da Europa: com efeito, o mercado italiano representa ± 20 % do mercado europeu de veículos automóveis e aproximadamente a mesma percentagem do mercado europeu não automóvel.

2. *A oferta*

(7) Em média, 79 % da procura italiana de vidro para o sector não automóvel e, em média, 95 % da procura italiana de vidro para o sector automóvel foi satisfeita pelos três produtores locais destinatários da presente decisão, no período considerado.

(8) A Fabbrica Pisana SpA (FP) é uma filial do grupo Saint-Gobain que é um dos grupos industriais mais importantes do mundo. A Saint-Gobain possui em Itália, através da Fabbrica Pisana ou de outras sociedades do grupo, as seguintes sociedades, presentes no sector do vidro: a Luigi Fontana SpA, a Balzaretti e Modigliani SpA, a Home Glas SpA, a Saint-Gobain Italiana Auto SrL, a Toscana Glas SpA e a Flovetro SpA. A Luigi Fontana SpA é o maior grossista transformador do mercado italiano. A FP possui, através da Toscana Glas, uma unidade de *float* em Pisa e uma unidade de *float* em comum com a SIV em S. Salvo, explorada pela Flovetro e que é o único produtor de vidro vazado em Itália.

(9) A Società Italiana Vetro SpA (SIV) é uma sociedade controlada pela *holding* do Estado EFIM, que possui uma unidade de *float* em S. Salvo e uma unidade de *float* em comum com a FP em S. Salvo, explorada pela Flovetro. Desde que, em 1986, passou a controlar a Veneziana Vetro, a SIV fechou os fornos de vidro estirado, substituindo-os por uma unidade *float* que começou a produzir no final de 1987.

A SIV possui as seguintes sociedades que operam no sector do vidro: a Vetro Europa SpA em Itália e a Sivesa em Espanha, que produzem vidro para veículos automóveis; a Società Vetri Speciali em S. Salvo, que produz vidros reflectores; as sociedades de comercialização do vidro SIV-Deutschland em Francoforte e a SIV-France em Paris. Controla, desde 1986, a sociedade belga de produção de vidro para veículos automóveis, Splintex SA, filial comum da SIV e da Glaverbel, tendo cedido à Glaverbel o controlo da sua sociedade produtora de espelhos Ilved.

(10) A Vernante Pennitalia SpA é uma filial do grupo americano PPG-Industries Inc. de Pittsburgo.

Possui uma unidade de *float* em Cuneo, uma unidade de *float* em Salerno e controla a sociedade Pennitalia Securglass que produz vidro para veículos automóveis. O grupo PPG comprou à BSN, em 1982, a Boussois, uma sociedade de grande tradição no sector vidreiro e com uma posição sólida no mercado francês de vidro para o sector automóvel e para o sector não automóvel.

(11) As partes de mercado das três sociedades, calculadas com base nos dados constantes do Anexo 2, são as seguintes:

(Em %)

	1982		1983		1984		1985		1986	
	Auto	Não Auto	Auto	Não auto	Auto	Não auto	Auto	Não auto	Auto	Não auto
FP	[...](1)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
SIV	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
VP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

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

A nível europeu, as partes de mercado das três sociedades ou dos grupos a que as mesmas pertencem são estimadas em :

(Em %)

	Auto	Não auto
Saint-Gobain	[...]	[...]
SIV (incluindo Splintex)	[...]	[...]
PPG-Industries	[...]	[...]

(12) A nível europeu, o mercado do vidro plano é dominado por um oligopólio estreito que compreende, para além dos grupos acima referidos, o grupo Pilkington, o grupo Glaverbel (grupo Asahi) e o Guardian. Trata-se de grupos integrados que se dedicam a actividades relacionadas com o vidro, quer a montante (produtos refractários, explorações de areia siliciosa, química de base) quer a jusante (transformação de fibras de vidro e de vidro plano).

O grau de diversificação geográfica dos seis grupos na Europa é o seguinte :

— o Saint-Gobain está presente em França, na Bélgica, na Alemanha, na Itália, em Espanha e na Áustria, possuindo no total dez unidades e meia de *float*,

— o Plikington está presente no Reino Unido, na Alemanha, na Suécia e na Áustria, possuindo no total sete unidades de *float*,

— o PPG está presente na Itália e em França, possuindo no total quatro unidades de *float*,

— o Glaverbel está presente na Bélgica, nos Países Baixos e em Espanha, possuindo três unidades de *float*,

— o SIV está presente na Itália, em França, na Alemanha e em Espanha, possuindo duas unidades e meia de *float*,

— o Guardian possui uma unidade de *float* no Luxemburgo e uma outra em Espanha.

De acordo com os dados do GEPVP (Groupement Européen de Producteurs de Verre Plat), a produção comunitária satisfez plenamente a procura entre 1980 e 1987, tendo as exportações para os países terceiros sido sempre superiores às importações provenientes dos países terceiros. Segundo as previsões formuladas pelo GEPVP, em Junho de 1986, relativamente à Comunidade dos Dez e válidas até 1996, e em Junho de 1987, relativamente à Comunidade dos Doze e válidas até 1989, a procura comunitária de vidro só deve aumentar, de acordo com as hipóteses optimistas, 1 % a 3 % por ano. O GEPVP prevê, pois, que a situação de excesso de capacidade produtiva, elevada no início dos anos oitenta, continuará a verificar-se, se bem que atenuada, nos anos futuros.

Segundo as informações fornecidas pela FP, o investimento médio necessário para uma unidade de *float* de 150 000 toneladas/ano representa aproximadamente 70 500 000 a 86 000 000 ecus, caso se verifique numa instalação existente, correspondendo ao dobro desses montantes se se tratar de uma instalação nova. Nestas condições, é de excluir a hipótese de outros produtores entrarem no mercado num futuro previsível.

(13) No que diz respeito ao mercado dos veículos automóveis, a actividade de transformação em todos os seus aspectos (folheado, temperado vertical, temperado horizontal) exige linhas de produção diferentes para cada técnica (láterais, pára-brisas folheado, óculos aquecidos), para além dos instrumentos necessários nas fases iniciais de corte e de feitio e das operações de formação e de têmpera. Cada linha integra múltiplas operações, diferentes segundo as linhas de produto. Essas linhas são concebidas especialmente em função das formas e das especificações técnicas definidas pela procura. Daí resulta uma obsolência técnica bastante rápida, que ocorre ao fim de oito a nove anos, em função da evolução técnica da construção automóvel.

As formas e as especificações técnicas exigidas pelos construtores de veículos automóveis originam investimentos importantes, quer ao nível da produção quer ao nível da investigação e do desenvolvimento. Segundo as indicações fornecidas pela FP, o custo de uma linha de transformação é difícil de calcular, devido ao carácter específico de cada ferramenta, podendo, contudo, ser calculado em 40 000 000 ecus no que diz respeito ao fabrico de guarnições para 650 000 automóveis/ano. Daí segue que poucas empresas são capazes de assumir os custos e os riscos da transformação do vidro para o sector automóvel.

3. *A procura*

(14) A clientela dos produtores de vidro plano do sector não automóvel é constituída por grossistas e por empresas transformadoras. Aproximadamente 40 % da procura vai directamente das empresas transformadoras para os produtores ; os 60 % restantes vão dos grossistas para os produtores. Os grossistas transformam eles próprios pelo menos metade do vidro adquirido, sendo o restante vendido em menor quantidade às pequenas empresas transformadoras e, na sua maior parte, directamente aos utilizadores finais.

A transformação consiste no fabrico de vidros de segurança, vidros isolantes, espelhos de vidro, etc. As empresas de transformação encontram-se muitas vezes em concorrência com os produtores de vidro plano que integram uma actividade de transformação. Por vezes, essas empresas transformadoras dependem da transferência de tecnologia por parte dos produtores de vidro, fabricando, pois, os produtos transformados sob licença dos seus fornecedores.

(15) A clientela dos produtos de vidro para o sector automóvel é constituída pelos fabricantes de veículos automóveis. Antes de ser vendido aos fabricantes de automóveis, o vidro é transformado pelos produtores de vidro ou pelas suas filiais em função dos desenhos e das características técnicas exigidas pelos fabricantes de automóveis. As relações entre os produtores vidreiros e os construtores de automóveis decorrem do modo seguinte: quando o gabinete de estudos de um construtor define um novo modelo, dirige-se a um ou, no máximo, a dois fornecedores que são encarregados da realização de peças específicas. A geometria do vidro sofre uma evolução constante, primeiramente a nível do protótipo e, em seguida, aquando do fabrico limitado numa unidade piloto. Nesta fase, os fornecedores vidreiros são pagos com base numa tarifa denominada de « protótipo » que é independente do modelo e que tem em conta unicamente o tipo de vidro em questão. Quando é tomada a decisão de passar ao lançamento comercial do novo modelo de veículo, o construtor dirige-se a outros fornecedores vidreiros aos quais os fornecedores iniciais devem ceder, total ou parcialmente, o lugar. Estes novos fornecedores retomam então as características técnicas e qualitativas do produto que haviam sido desenvolvidas e ultimadas pelos primeiros fornecedores. É na fase da comercialização do novo modelo de veículo que fornecedores vidreiros e construtores automóveis negoceiam, geralmente numa base anual, preços e quantidades.

(16) O mercado do vidro não destinado ao sector automóvel caracterizou-se, nos anos de 1979 a 1983, por uma queda da procura ligada à fase de recessão da economia europeia. Os anos a partir de 1984 caracterizaram-se por uma retomada da procura que permitiu aos produtores, sobretudo a partir do segundo semestre de 1985, realizarem aumentos consideráveis de preços. Tal como foi referido no ponto 12, a procura de vidro deveria, segundo as previsões do sector, aumentar na próxima década entre 1 % e 3 % ao ano.

(17) O mercado do vidro para o sector automóvel está estritamente ligado à evolução da produção de veículos automóveis, que, após o segundo choque petrolífero, atravessou na Europa e na Itália uma fase de recessão até 1984. Foi somente a partir de 1985 que se verificou uma retomada da produção que se intensificou em 1986 e em 1987. Segundo as previsões, o aumento da procura de vidro para o sector automóvel, na próxima década, deverá ser inferior à do vidro não destinado ao sector automóvel.

B. O comportamento das empresas

4. *O mercado do vidro não destinado ao sector automóvel*

a) A identidade dos preços

(18) Os três produtores italianos comunicaram, em datas próximas e por vezes nos mesmos dias (ver Anexo 3), preços idênticos à sua clientela italiana. A iniciativa das alterações de preços não coube sempre ao mesmo produtor mas ora a um ora a outro dos três produtores.

(19) A coincidência ou a aproximação das datas de comunicação dos preços à clientela não teve, como se pretendeu, um carácter fortuito, uma vez que os três produtores comunicaram no mesmo dia ou num curto lapso de tempo, pelo menos, metade dos preços examinados.

A igualdade das alterações no sentido da alta dos preços não resulta da homogeneidade dos produtos nem da existência de uma situação de oligopólio no mercado. Com efeito, tal como foi admitido pela FP e pela VP nos seus documentos de resposta, o produtor que toma a iniciativa de um aumento de preços corre sempre o risco de não ser seguido pelos seus concorrentes e de perder, consequentemente, encomendas e partes de mercado. Foi para evitar tal risco e o que aconteceu à VP — que, em Novembro de 1981, teve de anular o aumento de preços anunciado no mês de Setembro precedente, por a FP e a SIV não terem acompanhado a alteração de preços da VP — que cada produtor tomou a precaução de verificar a disponibilidade dos outros intervenientes no mercado para procederem a uma alteração de preços. Após o acidente ocorrido à VP em 1981, nunca mais se verificou a situação de um aumento de preços não ser imediatamente seguido por todos os produtores e isso apesar de, pelo menos, até ao final de 1983, a procura estar a diminuir e de, nos anos seguintes, ter persistido, não obstante o crescimento do mercado, uma situação de excesso de capacidade produtiva.

b) A identidade dos descontos

(20) Foram aplicados descontos idênticos aos preços em função das categorias ou dos níveis em que os clientes foram classificados. Enquanto que os preços foram comunicados indistintamente a todos os clientes, a classificação dos clientes por categorias ou níveis e a lista dos descontos não foram divulgadas.

Os descontos, expressos em percentagem, por categorias ou níveis, aplicados aos preços foram os seguintes:

— 1983:	A:	10+5+15+5
	B:	10+5+15
	C:	10+5+8
— 1984:	A:	10+5+15+5
	B:	10+5+15+3
	C:	10+5+15
— 1985 e 1986:	A:	10+5+15+5+5+4
	B:	10+5+15+5+5+2,5
	C:	10+5+15+5+5

(21) A coincidência das escalas de descontos efectuadas por três produtores aos clientes não é explicável por factores objectivos como, por exemplo, as quanti-

dades adquiridas junto de um produtor ou as condições de pagamento. Com efeito, tal como foi admitido aquando da avaliação, cada cliente adquire normalmente a maior parte das suas necessidades junto de um fornecedor, repartindo o restante das suas necessidades entre os outros produtores, com a certeza de que, sejam quais forem as quantidades que adquira junto dos diferentes fornecedores, obterá sempre as mesmas condições. Não pode ser considerado como prática comercial normal o facto de quem adquira grandes quantidades junto de um fornecedor ter os mesmos descontos de quem adquira quantidades mínimas, sobretudo quando se trata de produtos homogéneos e banais relativamente aos quais a única concorrência possível, visto ser de excluir uma diferença de qualidade ou de outra natureza, reside nos preços e nas condições de venda.

c) Identidade dos clientes mais importantes classificados nestas categorias ou níveis

(22) Os clientes mais importantes, isto é, os que representam mais de metade da procura, foram classificados na mesma categoria ou nível quando se abasteceram junto de um ou de outro produtor [ver Anexo 4 (1)]. No quadro constante do Anexo 4 verificam-se duas excepções entre os 20 primeiros clientes e algumas excepções entre os clientes menos importantes, classificados nas listas A e B. Estas excepções devem-se ao facto de alguns produtores, como sejam a Vernante Pennitalia, pretenderem privilegiar os transformadores ou de cada produtor tentar privilegiar certos clientes em certas regiões, tal como ressalta de uma nota manuscrita sobre uma reunião entre a SIV e a FP em 30 de Janeiro de 1985 (ver ponto 27 infra).

A classificação dos clientes segundo categorias ou níveis não dependeu do volume de compras realizado pelos clientes junto de um mesmo produtor, mas do volume de compras próprio do cliente. Esta classificação foi várias vezes actualizada no decurso dos anos considerados (ver o quadro constante do Anexo 5 que pôde ser elaborado unicamente a partir de 1984).

(23) A VP negou a existência de uma classificação dos clientes por categorias por ela elaborada. O facto de não existir uma classificação por categorias formal não significa que a VP não tenha aplicado o sistema. O que importa não é a forma mas a realidade do comportamento. Aliás, a VP admite no seu documento de resposta que não só praticou os mesmos preços e os mesmos descontos de base mas também a mesma política de preços dos seus concorrentes em relação aos clientes.

Os três produtores alegaram que a classificação por categorias dos clientes responde a critérios objectivos próprios de cada empresa, como sejam o volume de compras, a solvabilidade, a gestão e o desenvolvimento.

Se cada empresa afirma possuir os seus próprios critérios, internos e secretos, de classificação dos clientes por categorias, o cliente não pode ser o meio de circulação da informação de um produtor ao outro, uma vez que não pode conhecer os critérios mas unicamente os descontos que lhe foram concedidos. Não é, pois, provável que cada cliente faça circular uma informação interna e secreta de cada produtor, a fim de permitir aos outros produtores adaptarem as suas listas de clientes num curto lapso de tempo, mesmo que relativo, ou no próprio dia, como é o caso relativamente às alterações de listas da FP e da VP de 1 de Janeiro de 1984, 1 de Janeiro de 1985 e 1 de Agosto de 1985.

Os quadros constantes do documento de resposta da FP, e a observação da VP segundo a qual concedera descontos elevados a um maior número de clientes, confirmam o que fora afirmado pela Comissão na comunicação das acusações, isto é, que as diferenças de classificação entre a FP e a SIV são mínimas (um cliente em 23 no que diz respeito à lista A de 1985, três clientes em 25 no que diz respeito à lista A três 1986) e que a maior diferença no caso da VP é devida ao facto de este produtor, que não tem uma actividade de transformação como a FP e a SIV, privilegiar um certo número de empresas transformadoras, embora em relação aos grossistas mais importantes pratique a mesma política de preços dos concorrentes.

O quadro constante do Anexo 4 prova que os principais grossistas são classificados pelos três produtores na mesma categoria.

As observações da FP segundo as quais o principal critério de classificação seria o volume de negócios realizado com ela são contraditas pelos factos seguintes.

A comparação dos quadros fornecidos pela FP no documento de resposta revela que os clientes que adquiram as maiores quantidades junto da FP são classificados na categoria B, enquanto que os clientes que adquiriram menores quantidades são classificados na categoria A. Além disso, existem nove grossitas em 23 em 1985 ([...]) e oito grossistas em 25 em 1986 ([...]) classificados na categoria A, sem que as suas compras se integrem nos limites de volume de negócios indicados pela FP nos quadros do seu documento de resposta.

(1) Este anexo diz respeito aos anos de 1985 e 1986. Relativamete aos anos anteriores, não foi possível elaborar quadros, visto nem todos os produtores poderem fornecer informações completas.

d) Os elementos de concertação entre os produtores

(24) A igualdade dos preços e das escalas de descontos, bem como a uniformidade da classificação dos clientes mais importantes em categorias ou níveis, resulta de acordos entre os produtores realizados directamente no decurso de encontros, de reuniões ou de contactos ou por intermédio do porta-voz dos clientes mais importantes.

As provas documentais destes acordos, que foram todas comunicadas com a comunicação das acusações às empresas destinatárias da presente decisão, são seguidamente enumeradas.

(25) No decurso da reunião de 12 de Julho de 1983 com a FP, a Socover queixou-se ao representante da FP do facto de a SIV e a VP não terem respeitado os compromissos em relação aos grossitas no que diz respeito aos descontos e às condições de pagamento (nota manuscrita da Socover de 12 de Julho de 1983). Relativamente a esta nota, as partes apresentaram três interpretações. Segundo a declaração escrita da Socover, apresentada pela VP, aquela queixava-se do facto de a SIV e a VP não terem respeitado os compromissos assumido, a fim de tentar obter melhores condições da FP. Em compensação, segundo a FP, era ela que se queixava pelo facto de a SIV e a VP não terem respeitado os compromissos. Finalmente, segundo a SIV, os compromissos referidos na nota são os compromissos de cada produtor em relação à Socover.

A nota menciona claramente compromissos relativamente aos descontos (« Níveis de descontos e supercrédito ») por parte dos três produtores em relação a todos os grossistas. Na realidade, a Socover, porta-voz dos grossistas, não fala de não respeito dos acordos em relação a ela, mas a todos os grossistas, o que é confirmado pelo documento de resposta da FP que refere : « A Fabbrica Pisana havia tomado conhecimento, através dos operadores do vidro, de que a SIV tinha, na altura, vidro em armazém junto dos seus principais clientes grossistas : estes puderam, pois, retirar vidro ao preço antigo durante os meses de Maio e de Junho. A fim de responder a esta acção, a Vernante Pennitalia havia diminuído o seu preço do *planilux* 4 mm para 4 640 liras italianas, vendendo-o como de "segunda escolha". »

(26) Em 30 de Outubro de 1984, realizou-se uma reunião entre a SIV e a FP em Roma. No decurso dessa reunião, foram tomadas as seguintes decisões : os vidros vazados não deviam ser vendidos a preços inferiores aos da FP ; foi adoptada uma política comum relativamente ao vidro triplo (nota manuscrita da SIV de 30 de Outubro de 1984).

(27) No decurso da reunião de Roma de 30 de Janeiro de 1985, a SIV e a FP tomaram reciprocamente em consideração o facto de respeitarem os acordos quanto ao fundo e, em especial, de respeitarem os preços no que diz respeito ao vidro claro. Em compensação, no que diz respeito ao vidro colorido e laminado, a SIV acusou a FP de violar as disposições do cartel através da utilização de pequenos expedientes, como descontos suplementares concedidos a certos grossistas. A SIV propôs que cada produtor tivesse os seus clientes privilegiados, aos quais concede descontos suplementares (nota manuscrita da FP de 30 de Janeiro de 1985). Por seu lado, a SIV comprometeu-se, no que se refere aos descontos e aos clientes classificados na categoria « super A », a praticar as mesmas condições dos outros produtores (nota manuscrita da SIV de 30 de Janeiro de 1985).

(28) Em 28 de Março de 1985, a FP comprometeu-se, aquando de uma reunião, a ceder à SIV 1 000 toneladas-mês de vidro vazado. As duas empresas acordaram em que a SIV não venderia este vidro vazado a 16 clientes, mencionados numa lista, reservados à FP (nota manuscrita da FP de 28 de Março de 1985).

Esses 16 clientes reservados não são os associados Fontana, como a FP pretende no seu documento de resposta às acusações, quer porque os associados Fontana são oito (Ovest-Est-Quentin-Centro-Vesuviana-Adriatica-Sud-Sarda) e não 16 quer porque não se compreende o sentido de uma reserva de clientes que estão por definição reservados, uma vez que estão totalmente controlados.

(29) Em 12 de Abril de 1985, a Socover discutiu com a FP a possibilidade de constituir comissários de venda em cada região. Nesta ocasião, a Socover e a FP discutiram também a repartição das encomendas junto dos produtores, com base nas encomendas realizadas nos dois últimos anos (nota manuscrita da Socover de 12 de Abril de 1985).

(30) No decurso da reunião entre a Socover e a FP, em 10 de Julho de 1985, um dirigente da FP comunicou à Socover que a FP estava prestes a chegar a acordos com os outros produtores no sentido de proceder a um aumento de preços de 7 % a 8 % a partir do mês de Outubro no que diz respeito ao vidro claro e que os preços dos vidros colorido e vazado não deveriam sofrer qualquer alteração. (Nota manuscrita da Socover de 10 de Julho de 1985).

Efectivamente, em Outubro, os três produtores comunicaram aos clientes um aumento de preços de 7,5 %.

(31) No decurso da reunião entre a Socover e a SIV, em 23 de Julho de 1985, o director comercial da SIV comunicou à Socover que os produtores preparavam (« está-se prestes a decidir ») um aumento de preços de 10 % relativamente ao *float* a partir do mês de Agosto e que haviam concedido um prémio de fim-de-ano de 3 % a um certo número de clientes preferenciais (nota manuscrita da Socover de 23 de Julho de 1985). Efectivamente, no final de Julho, os três produtores comunicaram aos clientes um aumento de preços de 8 %. O prémio anual de 3 % foi efectivamente concedido pelos três produtores a um certo número de clientes preferenciais.

(32) Em 12 de Março de 1986, o director comercial e o director de vendas Itália da VP encontraram-se com a Socover em Milão e comunicaram que também a VP teria adoptado os aumentos de preços previstos pela FP e pela SIV a partir de 1 de Abril de 1986 (nota manuscrita da Socover de 12 de Março de 1986).

A VP apresentou, no seu documento de resposta às acusações, uma declaração escrita da Socover sobre a interpretação desta nota. Segundo esta declaração, a Socover teria informado a VP do facto de a SIV e a FP terem aumentado os seus preços com efeitos imediatos e a VP teria respondido que provavelmente acataria tal decisão. É de notar, em primeiro lugar, que, em 12 de Março de 1986, a Socover podia, no máximo, conhecer a decisão da FP, uma vez que esta empresa havia enviado os novos preços em 10 de Março de 1986, mas não podia conhecer uma decisão que ainda não havia sido adoptada pela SIV, que enviou os seus preços em 14 de Março de 1986. Por outro lado, a VP não podia reagir imediatamente com base em duas informações das quais uma, no máximo, podia ser conhecida, sendo a outra desconhecida : o alinhamento só pode ser anunciado quando os dados de referência são conhecidos.

De um modo mais geral, a VP argumentou que lhe diziam respeito unicamente as referências contidas nas notas da Socover de 12 de Julho de 1983 e de 12 de Março de 1986, relativamente às quais apresentou as suas interpretações. Este parecer não pode ser partilhado pela Comissão. Com efeito, no que se refere às notas da Socover, estas são explícitas, visto mencionarem sempre decisões adoptadas pelos três produtores. Relativamente às notas da SIV e da FP, a nota da SIV de 30 de Janeiro de 1985 não segue, como parâmetro de referência para os descontos, a FP mas os outros, isto é, os três produtores (« faremos as mesmas condições que os outros ») ; a nota da FP de 30 de Janeiro de 1985 não refere acordos entre a FP e a SIV, mas a existência de um cartel entre os produtores. A única conclusão que se pode retirar do que precede é a de que a VP participou menos directamente que a FP e a SIV nas práticas concertadas, mas não de que não participou nessas práticas.

(33) Tal como será referido mais pormenorizadamente no Capítulo 6, as transacções de produtos entre os três fabricantes italianos constituem igualmente a ocasião de conhecerem as tabelas de preços e os preços praticados pelos concorrentes ou para chegarem a acordo quanto ao comportamento a assumir no mercado, tal como ressalta dos factos seguidamente referidos.

Os preços dos produtos cedidos foram sempre fixados e sucessivamente adoptados com base nas alterações de preços dos produtores cedentes.

Por carta de 6 de Março de 1985, a FP acusou a SIV de não ter mantido os compromissos acordados em Roma no que se refere às condições de venda dos vidros vazados cedidos pela FP à SIV.

A nota manuscrita da FP sobre as reuniões entre a SIV e a FP de 23 e de 30 de Abril de 1985, no decurso das quais foram discutidas as cedências de produtos, contém a seguinte menção : « Preços que vos faremos franco clientes ... Distribuição (por região) ... a 4, reunião para compensação ».

As notas manuscritas da FP sobre as reuniões entre a SIV e a FP de 16 de Dezembro de 1985 e de 3 de Fevereiro de 1986, no decurso das quais foi discutida a distribuição da produção da filial comum Flovetro, contêm as seguintes menções : « ... dois elementos : preço de cessão — distribuição dos lucros », « Quem retirar mais deve comprometer-se a não perturbar o mercado ».

(34) Os preços e os descontos objecto de concertação foram efectivamente aplicados. Com efeito, o exame de certas facturas revela que a um mesmo cliente, que adquiriu quantidades consideravelmente diferentes junto dos três produtores, estes aplicaram preços e descontos idênticos. As facturas examinadas foram as seguintes :

— relativamente a 1983 : as facturas da SIV nºs 00866, 01450, 02885, 03912 e 09701 ; as facturas da FP nºs 00594, 01208, 02824, 08883 e 09580 ; as facturas da VP nºs 110040, 210321, 210475 e 210629,

— relativamente a 1984 : as facturas da SIV nºs 04397, 11612, 11619, 11984 e 11985 ; as facturas da FP nºs 01356, 10473 e 12041 ; as facturas da VP nºs 110236, 110475, 11/3142, 11/3189, 11/3253 e 11/3265,

— relativamente a 1985 : as facturas da SIV nºs 212, 325 e 1752 ; as facturas da FP nºs 508 e 773 ; as facturas da VP nºs 11/0733, 11/0742 e 11/0778.

e) As relações entre os produtores e os grossistas

(35) Os três produtores procuraram que os seus preços e descontos fossem igualmente aplicados a jusante.

A Comissão havia acusado as três empresas, através da comunicação das acusações e com base na declaração escrita do autor da denúncia Cobelli, de se terem reunido em diversas ocasiões, indicando promotores, datas e locais das reuniões com os grossistas, a fim de os fazerem aceitar e repercutir a

jusante os aumentos de preços. Dado que o autor da denúncia confirmou, aquando da audição, essas reuniões unicamente de um modo geral, a Comissão não dispõe de provas directas sobre as mesmas, com exclusão da reunião de Catânia de 17 de Abril de 1986, entre a FP, a SIV, a Fontana Sud, a Callipo, a Tortorici e a ISV, que foi admitida pela FP e pela SIV e que teria tido por objectivo apresentar o novo administrador da Fontana Sud, ainda que a presença do representante da SIV não estivesse prevista.

Contudo, certos documentos revelam que, por um lado, algumas reuniões entre os grossistas foram promovidas por iniciativa dos produtores e que os produtores conseguiram orientar, tendo em conta igualmente a identidade dos seus preços e descontos, as escolhas comerciais dos grossistas e, por outro, confirmam a expectativa dos clientes quanto à identidade dos preços dos produtores.

(36) A nota manuscrita da Socover de 12 de Julho de 1983 refere discusssões entre o porta-voz dos grossistas e a FP relativamente aos descontos e ao não respeito dos compromissos assumidos por parte dos outros produtores.

Esta nota revela que a Socover é o meio de transmissão das mensagens dos grossistas aos produtores e dos produtores aos grossistas. Efectivamente, a Socover não discute com a FP as condições que lhe haviam sido reservadas e que lhe podiam interessar mais especialmente, mas os compromissos dos produtores em relação a todos os grossistas.

(37) Em 10 de Outubro de 1984, realizou-se, no hotel Sheraton, em Roma, uma reunião entre um certo número de grossistas. Na sequência desta reunião, foi enviado, em 11 de Outubro de 1984, o seguinte telex aos produtores: « Os abaixo assinados confirmam as encomendas já registadas e fazem as novas encomendas segundo as novas condições tendo em conta todas as fontes de abastecimento ... Os abaixo assinados confirmam a sua vontade de cooperar para a melhoria dos preços no mercado (seguem-se os nomes de 28 clientes) ».

No mesmo dia 11 de Outubro de 1984, o director de vendas da VP encontrou-se com a Socover em Milão, tal como ressalta do relatório de missão do dirigente da VP, anexo ao documento de resposta.

Segundo os produtores, este telex limitar-se-ia a referir as intenções de um grupo de clientes de seguirem uma linha de conduta imposta pelas circunstâncias.

O telex de 11 de Outubro de 1984 revela claramente a intenção dos signatários de cooperarem com os produtores. Efectivamente, este telex assegura que os grossistas não exercerão pressão sobre os produtores, a fim de obterem um adiamento da data de aplicação dos novos preços, que repartirão as encomendas de modo a terem em conta as diferentes fontes de produção e que cooperarão para a melhoria dos preços no mercado. Os grossistas não se podem comprometer espontaneamente a tais comportamentos quando deveria ser do seu interesse poderem obter melhores preços, dirigirem-se de preferência aos fornecedores que lhes fazem as melhores condições de venda e realizarem uma boa margem de lucro.

(38) A carta da Socover de 19 de Outubro de 1984, e encontrada nos escritórios da VP, contém a seguinte menção: « A convite dos produtores, redigimos a tabela de preços em anexo que entrará em vigor em 5 de Novembro próximo. Convocamos uma reunião, para a qual convidamos todos os operadores do sector, para quarta-feira, 7 de Novembro, às 10.30 horas, na Vetrounione, em Milão ... ». Por carta de 20 de Novembro de 1984, a VP contestou à Socover ter formulado convites para reuniões relativas à comercialização.

Relativamente a esta carta, cujo conteúdo não foi contestado pela PF nem pela SIV nos seus documentos de resposta, a VP afirmou ter obtido a cópia através de um cliente, cujo nome foi apagado, e apresentou uma declaração escrita da Socover que refere: « Quanto à carta referida em (iii), a mesma foi enviada a um certo número de grossistas/distribuidores, mas não a convite da VP. Com efeito, que me lembre, esta carta nunca foi enviada, nem sequer em cópia, pela Socover à VP, não tendo a VP participado na reunião referida na carta ». Uma vez que a Socover exclui unicamente que esta carta tenha sido enviada mediante convite da VP, dever-se-ia deduzir que foi enviada unicamente mediante convite dos dois outros produtores e isso apesar do facto de a carta referir: « A convite dos produtores (sem excluir qualquer deles), redigimos a tabela de preços em anexo que entrará em vigor em 5 de Novembro próximo ». A Socover exclui que a VP, unicamente ela, tenha participado na reunião de Milão de 7 de Novembro de 1984. Todavia, a VP, para demonstrar que nunca participou nas reuniões, apresentou, no Anexo B do seu documento de resposta, certos relatórios mensais das presenças dos seus funcionários. Um desses relatórios revela que o director comercial da VP se encontrava em missão em Milão nos dias 7 e 8 de Novembro de 1984 e, consequentemente, no dia da reunião convocada pela Socover.

(39) A nota manuscrita da Socover de 12 de Abril de 1985 refere discussões entre a Socover e a FP quanto à criação de comissários de venda por região e quanto à repartição das encomendas com base histórica nos dois últimos anos.

Nenhum dos produtores tomou posição quanto ao sentido a dar à expressão, contida nesta nota, « repartição com base histórica nos dois últimos anos », nem quanto ao interesse dos grossistas em repartir

as suas encomendas, não em função das condições oferecidas por cada fornecedor, mas unicamente em função de dados estatísticos anteriores.

(40) A nota manuscrita da Socover de 23 de Julho de 1985 menciona discussões entre a Socover e a SIV quanto à atribuição de um prémio de fim-de-ano de 3 % a um certo número de clientes preferenciais.

No que diz respeito a esta nota, relativamente à qual nem a FP nem a VP tomaram posição, a SIV afirmou, no seu documento de resposta, que se trata de uma « prática habitual conceder no final do ano um certo desconto a clientes que atingiram um nível de compras e que foram pontuais nos pagamentos ». Tal como se pode verificar através da leitura da nota, esta faz referência a clientes preferenciais e não a clientes que adquiriram certas quantidades e que pagam pontualmente as suas compras. Além disso, a nota menciona o facto de se anunciar a um cliente, designado pela FP como porta-voz dos grossistas, não os descontos que lhe são concedidos, mas o desconto concedido a clientes preferenciais. Não parece que se possa classificar de prática comercial corrente e normal o facto de os fornecedores confiarem a um cliente as relações comerciais mantidas com outros clientes.

(41) O relatório da Fontana Est à empresa-mãe FP, de 16 de Stembro de 1985, sobre a reunião dos grossistas de 31 de Julho de 1985, menciona o facto de todos os produtores terem comunicado os aumentos de preços e de, com base nesses aumentos, os grossistas terem decidido a tabela de revenda.

O relatório de Fontana Ovest à empresa-mãe FP, de 23 de Setembro de 1985, contém as seguintes observações : « A clientela parece disposta a aceitar as cotações em aumentos ... Deseja-se da parte dos produtores um respeito rigoroso das tabelas de preços a fim de permitir uma maior estabilidade do mercado ».

O outro relatório da Fontana Ovest, de 31 de Outubro de 1985, sobre a reunião dos grossistas de 29 de Outubro de 1985, após ter referido a adopção pelos grossistas da tabela de revenda com base nas novas tabelas de preços dos produtores, continua : « No que diz respeito aos produtores, está-se prestes a proceder a um aumento ... em qualquer caso, toda a gente comunicou os novos preços ... embora os prazos sejam um pouco elásticos ... ».

Estes relatórios Fontana, longe de terem um carácter vago e indeterminado ou de revelarem as orientações dos grossistas, como pretendem as partes, revelam factos bem precisos, tais como a disposição dos grossistas em aceitarem os aumentos dos preços dos produtores, a publicação pelos produtores de preços idênticos, o desejo por parte dos produtores do respeito dos preços para a estabilização do mercado. Tal significa que os produtores, directa ou indirectamente, orientam o mercado a jusante, uma vez que uma desestabilização desse mercado poderia ter consequências perniciosas sobre a sua política comercial.

(42) No decurso da reunião de 10 de Abril de 1986, a VP e a Socover discutiram a constituição de um clube, formado por 12 grossistas, para a distribuição de produtos vidreiros. Os dois interlocutores exprimiram a intenção de falar da sua criação à FP e à SIV na semana seguinte (nota manuscrita da VP de 10 de Abril de 1986).

5. O mercado do vidro destinado ao sector automóvel

(43) Segundo os documentos das empresas, a seguir referidos, a SIV e a FP acordaram os preços e a repartição de quotas pelo menos a partir de 1982. A VP participou também nesses acordos, pelo menos a partir de 1983, embora de um modo menos rigoroso que os outros dois produtores.

a) Os acordos e as práticas concertadas respeitantes ao grupo Fiat

(44) Pela nota manuscrita de 6 de Outubro de 1982, a FP comunicou à SIV uma nota interna da mesma data que refere as percentagens médias de aumento dos preços obtidos junto da Fiat de 1978 a 1982 e das previsões de aumentos médios nos termos do contrato para os anos de 1983 e 1984, assinado entre a Fiat e a FP em 14 de Junho de 1982.

Por outro lado, a nota interna da SIV, de 11 de Novembro de 1982, revela que as percentagens médias de aumento obtidas pela SIV são as mesmas que as da FP. No que diz respeito às quotas da SIV para 1983, a nota sublinha que o cálculo das mesmas não tem em conta a eventual quota posterior de 2 % indirectamente concedida, em Paris, à SIV para 1983 e 1984, que é necessário um controlo rigoroso das quotas efectivas para a instalação de fábrica e que, na sequência dos acordos concluídos, se caminha para a integração com a concorrência relativamente aos lotes de pequenas séries.

(45) Na sequência das pressões exercidas pela Fiat sobre os seus fornecedores para obter uma redução dos preços, o director comercial da SIV escreveu na nota interna nº 532 de 11 de Maio de 1983, entre outras questões, o seguinte : « 5. Inevitável compromisso da FP na concessão destes descontos e aceleração do processo de redução sem qualquer contrapartida em termos de quotas de penetração e com exacerbação das relações comerciais com a concorrência ... B) ... Para agir nesta óptica é necessário assegurar um comportamento análogo, seguro e rigoroso, por parte da concorrência mais qualificada ... ». A redução de preços concedida pelos produtores FP, SIV e VP foi uniforme, 8 %, e a partir de 1 de Janeiro de 1984.

(46) A nota manuscrita da SIV de 12 de Outubro de 1983, menciona o seguinte: « Assunto: Iveco — Na sequência de acontecimentos recentes ligados ao cliente em epígrafe, considero oportuno comunicar o seguinte, que está ligado ao nível de preços SIV/St-Gobain/Penny, relativamente aos dois veículos produzidos em maiores quantidades, isto é, Gamma S e Gamma Z (de acordo com o contrato 1983):

	Nível preço / % atribuição		
	Saint-Gobain	Penny	SIV
Gamma S	[...] [...]%	[...] [...]%	[...] [...]%
Gamma Z	[...] [...]%	[...] [...]%	[...] [...]%

NB: Em qualquer caso, até ao presente, conseguimos oficiosamente e sem o conhecimento da Dirca. Aquisições de Turim para manter a nossa quota em níveis médios iguais a [...] % de fornecimento. »

(47) No início de 1985, já se começa a discutir o modo de fazer passar os aumentos de preços junto do grupo Fiat.

A nota manuscrita da SIV sobre a reunião em Roma de 30 de Janeiro de 1985, entre a SIV e a FP contém a seguinte menção: « Problema Fiat — aumento de buracos e cavaleiros como cavalo de Tróia na Fiat para aumento dos preços ». Os problemas Fiat são igualmente referidos no ponto 3 da nota manuscrita da FP sobre a mesma reunião.

A nota manuscrita da FP sobre a reunião de 7 Maio de 1985, entre a FP e a SIV refere o seguinte acordo: « Reunião sector automóvel. Encontro (Presidente SIV) — de 1 de Julho a 31 de Dezembro de 1985 + 7 % real / / de 1 de Janeiro a 30 de Junho de 1986, 5 % real / / de 1 de Julho de 1986? ... para se encontrar 1 = + 0 — reacção Fiat partilhá-la-emos a 50 %, pelo menos, ao nível da produção. Redução em comum dos custos. »

Este acordo entre os dois produtores é confirmado, segundo a nota manuscrita da FP, na reunião entre a SIV e a FP de 23 de Maio de 1985, reunião no decurso da qual é referido o acordo da VP: « Acordo Fiat + Alfa Romeo — + 7 % imediatamente; + 5 % em 1 de Janeiro de 1986; + x segundo semestre de 1986. Acordo Pennitalia. » No decurso da verificação, foi colocada, por escrito, em 15 de Janeiro de 1987, ao director de vendas do sector automóvel a questão de saber se a VP havia sido contactada ou tinha tido encontros com a SIV e a FP a fim de acordar nos ou acompanhar os aumentos de preços para os vidros para o sector automóvel acima referidos. O director de vendas do sector automóvel da VP solicitou um tempo de reflexão antes de responder; no dia seguinte, 16 de Janeiro de 1987, respondeu « não ».

A nota manuscrita da FP de 20 de Junho de 1985, confirma o acordo nestes termos: « (Director Comercial da SIV) ... Auxílios para Fiat a 7 % — diminuição 3 % (segundo ele 1,5 %). Salvo os novos modelos 2 % ».

A nota interna da SIV nº 090, de 24 de Junho de 1985, recorda indirectamente a aplicação dos acordos acima referidos: « Quinta-feira, 20 de Junho passado, terminámos as negociações com a Fiat auto para o segundo semestre de 1985 ... Recordamos resumidamente os termos desses acordos. 1. Aumento de 7 % para todos os veículos, aumento de 2 % para os novos modelos, isto é, Y 10, Thema e 154. Tendo em conta o facto de estes últimos modelos terem uma incidência nos próximos meses de 14,5 % aproximadamente, o aumento ponderado teórico é de 6,3 %. 2. Data de aplicação deste aumento: 1 de Julho a 31 de Dezembro de 1985 ». O aumento médio de 6,3 % foi aplicado pela SIV e pela FP enquanto a VP aplicou um aumento de 6 %, isto é, uma diferença de 0,3 % para menos.

Outras variações tarifárias, uniformes em termos de percentagem, foram aplicadas nas seguintes datas: em 15 de Dezembro de 1985, pela SIV e pela VP, em 20 de Dezembro de 1985 pela FP, em 1 de Maio de 1986, pela FP em 15 de Maio de 1986 pela SIV, em 1 de Setembro de 1986 pela VP e em 1 de Dezembro de 1986 pela SIV e pela FP.

Foi igualmente obtido um aumento uniforme de 2 % junto da Alfa Romeo para o segundo semestre de 1985 e aumentos sucessivos uniformes que a FP e a SIV aplicaram com efeito retroactivo a partir de 1 de Setembro de 1985 e que a VP aplicou com dez meses de atraso.

(48) Os três produtores procederam a cessões recíprocas de produtos (as quais serão tratadas mais detalhadamente no capítulo 6) com o objectivo de manterem, qualquer deles, a suas próprias quotas de penetração ou atingirem as quotas acordadas com os concorrentes.

— *SIV-FP.* Segundo os dados fornecidos pelos dois produtores, a FP vendeu à SIV as seguintes quantidades de produtos não transformados para o sector automóvel: [...] toneladas em 1982, [...] toneladas em 1983, [...] toneladas em 1984, [...] toneladas em 1985, [...] toneladas em 1986, tendo a SIV vendido à FP [...] toneladas em 1985 e [...] toneladas em 1986. No respeitante aos produtos transformados para o sector automóvel, foram efectuadas as seguintes cessões: a FP cedeu à SIV [...] toneladas em 1983, [...] toneladas em 1984, [...] toneladas em 1985 e [...] toneladas em 1986; a SIV cedeu à FP [...] toneladas em 1982, [...] toneladas em 1983, [...] toneladas em 1984 e [...] toneladas em 1985.

A nota manuscrita da FP de 25 de Junho de 1985 contém a seguinte menção: « SIV troca produtos, em especial os que adquirimos em França ».

A nota interna da FP de 31 de Outubro de 1985, menciona o seguinte : « Parece que a SIV poderia necessitar de ± 500 000 vidros laterais de preferência no primeiro semestre de 1986. Os veículos em questão poderiam ser : Uno, Ritmo Regata, Thema Croma, Alfa 33 ... A encomenda poder-nos-ia chegar em Novembro (nota manuscrita na margem : sim). Nesta ocasião, verifiquei que não haveria dificuldade em nos fornecer 40 000 vidros da rectaguarda por ano para o Y10 ». O conteúdo desta nota é confirmado por uma outra nota interna da FP de 8 de Novembro de 1985. Por outro lado, a nota interna da FP de 4 de Março de 1986 menciona as quantidades que estão em produção em 1986 por conta da SIV.

A nota manuscrita da SIV, de 17 de Dezembro de 1985, contém a seguinte menção : « Relatórios Fiat hipótese SIV FP [...] %, SIV [...] %, outros [...] %. A SIV não tem capacidade de produção. A FP tem capacidade para [...] %, Fiat : [...] % directa, [...] % para a SIV em subempreitada ». O essencial do conteúdo desta nota é confirmado por uma outra nota manuscrita da FP de 23 de Janeiro de 1986 : « Reunião política sector automóvel : hoje nós [...] %, SIV [...] %, ... FP [...] % garantido (hoje [...] %). As diminuições são compensadas por cessões à SIV a preço Fiat franco destino ... ».

— *VP-SIV.* Segundo os dados fornecidos pelos dois produtores, as cessões respeitaram às quantidades seguintes. A VP vendeu à SIV produtos não transformados para o sector automóvel, correspondentes a [...] toneladas em 1984, [...] toneladas em 1985, [...] toneladas em 1986 e a SIV vendeu à VP [...] toneladas em 1983, [...] toneladas em 1984 e [...] toneladas em 1985. No que diz respeito aos produtos transformados para o sector automóvel, a VP cedeu à SIV [...] toneladas em 1984 e [...] toneladas em 1985.

As notas internas da VP de 14 de Fevereiro de 1986, 28 de Abril de 1986, 3 de Junho de 1986, 13 de Junho de 1986, 13 de Outubro de 1986 e as trocas de telex entre a VP e a SIV em 28 de Março de 1986, 15 de Maio de 1986, 20 de Junho de 1986, 25 de Junho de 1986, 11 de Julho de 1986 e 25 de Agosto de 1986 referem os acordos realizados segundo os quais a VP, igualmente com o concurso da sua sociedade-irmã francesa Boussois, produzirá para a SIV [...] toneladas de vidro verde automóvel e [...] toneladas de vidro verde *plus* automóvel em 1987, [...] toneladas de vidro verde automóvel e [...] toneladas de vidro verde *plus* automóvel em 1988.

— *FP-VP.* Os dados apresentados pelos dois produtores não são concordantes ; consequentemente, serão reproduzidos os dados dos dois produtores, sendo os dados da VP apresentados entre parêntesis. A FP vendeu à VP produtos não transformados para o sector automóvel, correspondentes a [... (...)] toneladas em 1982, [... (...)] toneladas em 1983, [... (...)] toneladas em 1984, [... (...)] toneladas em 1985 e [... (...)] toneladas em 1986. Por outro lado, as notas internas da VP de 13 de Dezembro de 1985, 7 de Janeiro de 1986 e 18 de Fevereiro de 1986 e as trocas de telex entre a FP e a VP de 19 de Dezembro de 1985, 20 de Dezembro de 1985, 7 de Janeiro de 1986, 9 de Janeiro de 1986 e 10 de Janeiro de 1986 mencionam o acordo realizado segundo o qual a FP produziria para a VP [...] toneladas de vidro incolor para automóveis de 2,5 mm, [...] toneladas de vidro incolor para automóvel de 2 mm e [...] m^2 de vidro verde normal para automóvel.

(49) A FP tem em seu poder quadros mecanográficos respeitantes a 1985, primeiro e segundo semestres, a 1986 e a 1987, que retomam, modelo a modelo e globalmente, as quantidades fornecidas por cada produtor em 1985 e 1986, e a fornecer em 1987 ao grupo Fiat e as quotas, em percentagem, representadas por esses fornecimentos. Os quadros relativos a 1985 não contêm datas, contendo os relativos a 1986 e 1987 a data de 20 de Outubro de 1986. São seguidamente reproduzidas as quotas globais respeitantes aos anos em questão : primeiro semestre de 1985 : FP [...] %, SIV [...] %, PPG (VP) [...] %, Splintex [...] % ; segundo semestre de 1985 : FP [...] %, SIV [...] %, PPG [...] %, Splintex [...] % ; 1986 : FP [...] %, SIV [...] %, PPG [...] %, Splintex [...] % ; 1987 : FP [...] %, SIV [...] %, PPG [...] %, Splintex [...] %.

(50) Os três produtores contestaram que tivesse existido entre si concertação de preços e de quotas, baseando-se as acusações da Comissão em documentos mal interpretados.

A situação do mercado do vidro para o sector automóvel, em Itália, caracteriza-se pela posição dominante da Fiat. A Fiat, como qualquer outro construtor de automóveis, atribui a cada fornecedor percentagens globais de fornecimentos com base em considerações que têm em conta os preços, a sua capacidade técnica, o serviço oferecido e os preços. Esta percentagem global voltou a ser discutida bilateralmente por ocasião da negociação para a acutalização das tabelas de preços. As percentagens de atribuição globais assim definidas são transformadas em percentagens de atribuição por modelo de viatura. As confirmações enviadas pela Fiat aos seus fornecedores de vidro para automóvel mencionam explicitamente a quota concedida por este construtor ao fornecedor em causa relativamente ao modelo em questão.

No decurso das negociações, a Fiat revela normalmente a cotação mais favorável a fim de levar os fornecedores concorrentes a alinharem os seus

preços. Tal conduz inevitavelmente a um alinhamento de preços. Contrariamente à hipótese expressa pela Comissão, a Fiat informa frequentemente cada um dos seus fornecedores, igualmente, das quotas-partes de fornecimentos atribuídos aos concorrentes. Em suma, o sistema conduz a uma transparência total do mercado. Nestas condições, não seria necessária a concertação entre os produtores.

No que se refere às cessões recíprocas de produtos, a Comissão não forneceu a prova de essas transacções serem pré-decididas tendo em vista uma repartição do mercado entre os produtores. Além disso, os produtos transaccionados são constituídos por vidros de base, e só excepcionalmente as transacções respeitam aos produtos transformados.

(51) A Comissão não pode partilhar os argumentos avançados pelos produtores. Com efeito:

i) É exacto que Fiat goza, enquanto comprador de vidro para automóvel, duma posição de quase monopólio; no entanto, o seu poder contratual é em grande parte limitado pelo carácter limitado de ofertas alternativas no mercado. Com efeito, a oferta europeia de vidro para automóvel é controlada por um oligopólio que compreende, além da St. Gobain, PPG e SIV, fornecedores actuais da Fiat, Pilkington e alguns outros pequenos produtores;

ii) Relativamente às quotas de atribuição, é verdade que a Fiat, como qualquer construtor do sector automóvel, menciona, nas confirmações das encomendas, a quota atribuída ao fornecedor em questão. Contudo, essa quota atribuída constitui unicamente uma indicação e não uma atribuição definitiva, que não obriga nem o construtor de automóveis, nem o fornecedor, sendo possível qualquer alteração durante o período contratual, quer por iniciativa do construtor de automóveis quer por iniciativa do fornecedor. Que esta indicação não obriga o construtor é demonstrada por dois factos referidos pela VP no seu documento de resposta: aquando da redução de 8 % sobre os preços, negociada com a Fiat, esta reduziu automaticamente no que diz respeito ao contrato em vigor a quota à VP (Anexo P do documento de resposta da VP); a carta de confirmação da encomenda da Fiat à VP de 3 de Julho de 1985, (Anexo E do documento de resposta da VP) refere textualmente: «... No que diz respeito aos programas de entrega a curto prazo, tal como lhes foi comunicado, não é possível definir percentagens de atribuição que nos obriguem ...».

Que esta indicação não obriga o fornecedor é demonstrada pelo que afirma a FP no seu documento de resposta: «Os fornecedores estão limitados pelas suas capacidades técnicas de transformação, segundo as suas melhores estimativas. É possível que esta apreciação não tenha sido correcta ou ainda que o fornecedor vidreiro não possa entregar os volumes a que corresponde a sua quota-parte em percentagem sempre que as vendas de um modelo ultrapassem o que havia sido previsto». Por outro lado, se efectivamente o construtor automóvel atribuísse quotas-partes imutáveis e definitivas durante o período contratual, os fornecedores não deveriam recear qualquer não respeito das quantidades atribuídas, não devendo sentir a necessidade de chegarem a acordo a este respeito ou de transaccionarem os produtos para manterem as suas quotas. Os documentos mencionados nos pontos 44 a 48 demonstram o contrário: «É necessário um controlo rigoroso das quotas efectivas para a instalação da fábrica ... caminha-se para a integração com a concorrência no que diz respeito aos lotes de pequenas séries» (nota da SIV de 11 de Novembro de 1982); «... aceleração do processo de redução sem qualquer contrapartida em termos de quotas de penetração ... é necessário assegurar um comportamento análogo, seguro e rigoroso da parte da concorrência mais qualificada» (nota da SIV de 11 de Maio de 1983); a SIV pode provar que, apesar dos seus preços mais elevados, conseguiu manter, sem a direcção de compras o saber (embora se afirme que é a Fiat que atribui as quotas-partes), as suas quotas (nota da SIV de 12 de Outubro de 1983); as cessões de produtos transformados revelam a preocupação de entreajuda para manter as quotas. Quanto aos quadros mecanográficos, referidos no ponto 49, a Comissão considera que os mesmos não provêm da Fiat e que nem sequer foram elaborados com base em dados fornecidos pela Fiat. Tal como afirmado pela VP no seu documento de resposta, as negociações com a Fiat dizem respeito a percentagens expressas em peças e não em m^2, contabilizando a VP essas percentagens em peças, enquanto os quadros na posse da FP exprimem as percentagens em m^2; mesmo que se possa pensar que os quadros relativos a 1985, sem data, e a 1986, com a data de 20 de Outubro de 1986, foram elaborados por uma estimativa que tendo sido feita *a posteriori* pode ser bastante precisa, não se poderia dizer o mesmo no que diz respeito ao quadro de 1987, uma vez que em 20 de Outubro de 1986, nada é definitivo nem preciso para o ano seguinte;

iii) A Comissão não contesta que, no decurso de negociações comerciais, um comprador possa revelar uma cotação mais favorável, verdadeira ou suposta, com o objectivo de levar os fornecedores concorrentes a alinharem-se. Tal nem sempre significa que todos os fornecedores praticam as mesmas condições nem que todos os fornecedores se encontram, em relação a um mesmo comprador, em pé de igualdade, uma vez que a posição de cada fornecedor depende do seu peso produtivo e comercial (gama mais completa, produtos especiais, nível de serviço superior). O que também não quer dizer que um comprador dominante possa impor um

alinhamento a todos os seus fornecedores a partir da oferta mais favorável ou que se possa dirigir facilmente a fornecedores estrangeiros a fim de forçar os oferentes locais a baixarem os seus preços, pois, tal como foi admitido na audição oral, o construtor automóvel exige cada vez mais um serviço « atempado » que pode ser mais facilmente oferecido pelos vidreiros locais, que dispõem de uma estrutura no local, que por um vidreiro estrangeiro que se tem de dotar de uma estrutura, e que, entre os vidreiros que dispõem da estrutura necessária, beneficia em termos de quantidades a fornecer e de preços aqueles que possuem uma estrutura mais sólida e simultaneamente mais flexível.

Em qualquer caso, sejam quais forem os tipos de relações que se estabeleçam entre um comprador dominante e os seus fornecedores, está estabelecido que a SIV, a FP e a VP se concertaram entre si a fim de decidirem a atitude a tomar face ao grupo Fiat. Deste modo, a FP comunicou à SIV, por nota de 26 de Outubro de 1982, as previsões de aumentos de preços constantes do contrato assinado entre a FP e a Fiat em 14 de Junho de 1982. A redução de preços de 8 %, tratada na nota de 11 de Maio de 1983 da SIV, foi acordada e aplicada pelos três produtores. A VP pretende que a referência contida na nota da SIV « é preciso garantir um comportamento análogo, seguro e rigoroso por parte da concorrência mais qualificada » não lhe diz respeito uma vez que, com os seus [...] % de fornecimentos à Fiat, devia ser considerada como um concorrente marginal e não « qualificado ».

Esta interpretação da VP é desmentida pela interpretação da SIV, autora da nota, que não fala de concorrência qualificada ou marginal, mas simplesmente de concorrência. Com efeito, no documento de resposta da SIV pode ler-se : « Enquanto que a expressão "garantir um comportamento análogo por parte da concorrência" é unicamente uma resolução muito lógica da parte do director comercial que manifesta a intenção de resistir como puder às imposições excessivas de reduções. »

Os aumentos de preços para o segundo semestre de 1985, o primeiro e segundo semestres de 1986, foram discutidos e acordados entre os três produtores. Segundo a VP, o facto de a nota manuscrita da FP de 23 de Maio de 1985, mencionar « Acordo Pennitalia » não significa nada, e em qualquer caso nada prova que a menção seja digna de confiança. Além disso, a correspondência com a Fiat de 28 de Junho de 1985 e de 3 de Julho de 1985, contradiria a nota manuscrita da FP. Finalmente, a coincidência da data de mudança dos preços, 15 de Dezembro de 1985, com a da SIV resultaria do que havia sido acordado com a Fiat através da correspondência de 28 de Junho de 1985 e 3 de Julho de 1985. Segundo a Comissão, a menção « Acordo Pennitalia » é digna de confiança uma vez que a adesão da VP ao acordo sobre os aumentos de preços para os 3 semestres em questão se traduziu, no seu essencial, em aplicação prática. As cartas referidas pela VP têm um conteúdo diferente do referido pela VP : a carta da VP à Fiat, de 28 de Junho de 1985, não contém qualquer compromisso de preços da parte da VP, mas unicamente uma disponibilidade para deixar inalterados os preços para 1985, desde que a VP possa dobrar os seus fornecimentos ; a carta da Fiat à VP, de 3 de Julho de 1985, também não contém compromissos da Fiat relativamente a quotas, fornecimentos ou preços, mas unicamente uma tomada de conhecimento da possibilidade de a VP manter as suas cotações concorrenciais (não mais baixas). Estas cartas não contêm qualquer menção a datas de mudanças dos preços, não referindo igualmente qualquer acordo sobre preços entre a Fiat e a VP ;

iv) Os elementos factuais que demonstram que as cessões recíprocas de produtos têm por objectivo a repartição do mercado são essencialmente as seguintes : as cessões todos os anos importantes e, tal como ressalta dos documentos referidos no ponto 48, não se trata de resolver problemas pontuais. Essas cessões respeitaram globalmente, relativamente aos produtos não transformados, a [...] toneladas em 1982, [...] toneladas em 1983, [...] toneladas em 1984, [...] toneladas em 1985, [...] toneladas em 1986, isto é, a percentagens compreendidas entre [...] e [...] % do autoconsumo global para automóveis dos três produtores e, relativamente aos produtos transformados, a [...] toneladas em 1982, [...] toneladas em 1983, [...] toneladas em 1984, [...] toneladas em 1985 e [...] toneladas em 1986.

As notas e documentos citados no número 48 mencionam expressamente o facto de a FP trabalhar para a SIV em regime de subcontratação no que diz respeito aos produtos transformados.

As cessões referem-se nomeadamente às espessuras a cores que não são fabricadas por um ou outro produtor e destinam-se a permitir aos três produtores disporem de toda a gama de produtos. Ora, a possibilidade de dispor de toda a gama confere uma vantagem concorrencial que é anulada se os produtores actuarem de modo a que não se verifique a este respeito qualquer desvantagem entre eles. O facto de uma gama mais completa conferir uma vantagem concorrencial é confirmado pela FP na página 35 do seu documento de resposta : « Os fornecedores só podem resistir a esta pressão (do comprador) se possuírem uma vantagem concorrencial objectiva sobre os seus concorrentes (gama mais completa, produtos especiais, nível de serviço superior), que possa ser determinante para o construtor. »

b) Os acordos e as práticas concertadas relativos ao grupo Piaggio

(52) A SIV e a FP chegaram a acordo, pelo menos a partir de 1983, quanto à repartição dos fornecimentos e os preços a praticar à Piaggio.

A nota interna da FP de 12 de Dezembro de 1984, encontrada no decurso das verificações junto da FP e da SIV, menciona os seguintes acordos : « A situação no final de 1982 era a seguinte : Quotas : Saint-Gobain ± [...] %, SIV ± [...] %. Preços : (segue-se o quadro dos preços Saint Gobain e dos preços SIV) ... Na sequência dos contactos com (o funcionário SIV) no final desse ano, foi acordado proceder do modo seguinte : 1. A SIV teria continuado a não fornecer o modelo 6 011. 2. Consideravam-se como objectivos a atingir uma divisão [...] das quotas relativas aos outros modelos. 3. Acordavam-se aumentos diferenciados a fim de levar a Piaggio a repartir as encomendas relativas a cada peça de modo não uniforme para atingir o objectivo do ponto 2. Finalmente, o acordo previa ... a situação seguinte (segue-se o quadro dos preços acordados e a praticar a partir de 1 de Março de 1983 e de 1 de Setembro de 1983) .... O acordo era, em geral, respeitado, não se tendo, contudo, a situação alterado (no final do ano ± [...] % SG, ± [...] % SIV). Tendo em conta este facto, no final do ano de 1983 acordava-se, sempre com (o funcionário da SIV), tendo sempre em vista a distribuição das quotas [...] %, que a Saint-Gobain aumentasse, para 1984, os preços de 4 % a partir de 1 de Março e de 3,5 % a partir de 1 de Setembro, enquanto a SIV aumentaria os preços de modo diferenciado a partir de 1 de Julho (segue-se o quadro dos aumentos acordados) ... Na realidade, este acordo nunca foi respeitado ... a SIV já tinha aceitado adiar o aumento para Setembro/Outubro ... Fomos, pois, obrigados a aceitar atrasar o aumento de 1 de Março para 1 de Junho ... É de assinalar que, a título preventivo, mantive sempre a SIV ao corrente de todas as iniciativas em relação ao cliente ... ».

Evidentemente que a nota interna da FP foi enviada à SIV, visto o funcionário interessado da SIV ter escrito, em 28 de Dezembro de 1984, a nota seguinte : « Faço referência à nota da Saint-Gobain de 12 de Dezembro de 1984 sobre o mesmo assunto ... 1. Nenhum comentário especial sobre o conteúdo das páginas 1, 2 e 3, que resumem de modo exaustivo e preciso os nossos acordos anteriores que foram sempre respeitados pela SIV. 2. Referindo-me à página 4 — primeiro parágrafo — devo recordar que (o funcionário da SIV) ... esteve sempre em contacto com (o funcionário da FP) e que chamou a atenção para o facto de as pressões da Piaggio nos terem obrigado a aceitar adiar, até Novembro de 1984, o aumento solicitado e de, em qualquer caso, este aumento (± 4 %) dever ser considerado unicamente como uma base para o contrato de 1985. O nosso telex nº 3048, de 6 de Dezembro de 1984, à Piaggio ... confirma totalmente o que foi acima referido ... Para concluir confirmo que houve sempre contactos entre (dois funcionários da SIV e dois funcionários da FP). Finalmente, devo recordar que no decurso de uma conversa telefónica no início de Dezembro entre (um funcionário da FP e um funcionário da SIV) este último comunicou ao primeiro o nosso telex nº 3048 ... »

Os acordos em questão foram aplicados, tal como ressalta da nota da SIV. Com efeito, a SIV e a FP alteraram os preços : para 1983, em 1 de Março e em 1 de Setembro ; para 1984 : a FP em 1 de Março (com adiamento para 1 de Junho, como foi referido na nota de 12 de Dezembro de 1984) e em 1 de Setembro, a SIV em 1 de Janeiro (tal como referido na nota de 28 de Dezembro de 1984) e em 1 de Setembro, SIV em 1 de Novembro (tal como referido na nota de 28 de Novembro de 1984) ; para 1985 : a FP em 1 de Março e a SIV em 1 de Maio ; para 1986 : a FP em 1 de Abril e a SIV em 1 de Maio.

6. *As cessões recíprocas de vidro entre os produtores*

(53) Grandes quantidades de vidro são cedidas através de contratos entre os três produtores. Estas cessões recíprocas destinam-se a permitir a cada produtor dispor de toda a gama de produtos, mesmo dos que não são fabricados por ele, e manter as suas partes de mercado. Constituem, igualmente, o meio para repartir os mercados e os clientes e para conhecer as tabelas de preços e os preços praticados pelos concorrentes, tal como se pode verificar pelos documentos e pelos factos acima referidos.

(54) *Cessões recíprocas SIV-VP.* Segundo os dados fornecidos pelos dois produtores, as cessões relativas ao sector automóvel e não automóvel disseram respeito às quantidades a seguir apresentadas. Uma vez que os dados não são concordantes, os fornecidos pela VP serão indicados entre parêntesis. A SIV vendeu à VP [... (...)] toneladas em 1982, [...(...)] toneladas em 1983, [...(...)] toneladas em 1984, [...(...)] toneladas em 1985 e [...(...)] toneladas em 1986. A VP cedeu à SIV [...(...)] toneladas em 1984, [...(...)] toneladas em 1985 e [...(...)] toneladas em 1986.

Por carta de 16 de Setembro de 1986, que dá seguimento a uma série de reuniões e de trocas de telexes entre a SIV e a VP, a SIV entregou à VP as seguintes encomendas : para 1986 : [...] toneladas de vidro *float* verde automóvel, [...] toneladas de vidro *float* incolor grandes espessuras, [...] toneladas de vidro *float* verde *plus* ; para 1987 : [...] toneladas de vidro *float* verde automóvel, [...] toneladas de vidro *float* verde *plus*, [...] toneladas de vidro *float* incolor grandes espessuras ; para 1988 : [...] toneladas de vidro *float* verde automóvel e [...] toneladas de vidro *float* verde *plus*.

No que se refere ao vidro não destinado ao sector automóvel, a carta contém a seguinte menção : « Os preços serão reajustados com base nas modificações da tabela de preços nacional ».

(55) *Cessões recíprocas VP-FP.* Segundo os dados fornecidos pelos dois produtores, sendo os da VP indicados entre parêntesis, as cessões recíprocas para o sector automóvel e não automóvel disseram respeito às seguintes quantidades. A VP cedeu à FP [...(...)] toneladas em 1983, [...(...)] toneladas em 1984, [...(...)] toneladas em 1986. A FP vendeu à VP [...(...)] toneladas em 1982, [...(...)] toneladas em 1983, [...(...)] toneladas em 1984, [...(...)] toneladas em 1985, [...(...)] toneladas em 1986. Os telexes de 19 de Fevereiro de 1985, 20 de Dezembro de 1985 e 28 de Fevereiro de 1986, bem como a nota interna da VP de 3 de Abril de 1986 dão a especificação exacta das transacções para 1986 ; a VP cede à FP [...] toneladas de vidro bronze construção civil ; a FP cede à VP [...] toneladas de vidro *"gris"* construção civil, [...] toneladas de vidro incolor automóvel e [...] m^2 de vidro verde automóvel. Os preços de vidro não destinado ao sector automóvel são reajustados com base nas alterações dos preços respectivos.

(56) *Cessões recíprocas FP-SIV.* Segundo os dados fornecidos, a FP vendeu à SIV as seguintes quantidades de vidro vazado, sendo os dados da SIV indicados entre parêntesis : [...(...)] toneladas em 1983, [...(...)] toneladas em 1984, [...(...)] toneladas em 1985 e [...(...)] toneladas em 1986.

As transacções relativas a vidro *float* para o sector automóvel e não automóvel respeitaram às quantidades seguintes (os dados da SIV são apresentados entre parêntesis). A FP cedeu à SIV [...(...)] toneladas em 1982, [...(...)] toneladas em 1983, [...(...)] toneladas em 1984, [...(...)] toneladas em 1985 e [...(...)] toneladas em 1986. A SIV cedeu à FP [...(...)] toneladas em 1982, [...(...)] toneladas em 1983, [...(...)] toneladas em 1984, [...(...)] toneladas em 1985 e [...(...)] toneladas em 1986.

As trocas de notas, os relatórios e as notas manuscritas revelam que os preços dos produtos cedidos são estabelecidos e succesivamente reajustados com base nas alterações de preços dos cedentes, que esses preços são estabelecidos em função do destino dos produtos cedidos no mercado nacional e nos mercados estrangeiros bem individualizados, que, mesmo no caso de cessão para o mercado nacional, o destino dos produtos é individualizado por regiões e por utilizações.

— As trocas de telexes de 18 de Outubro de 1984 e de 20 de Outubro de 1984 e a carta da FP à SIV de 18 de Dezembro de 1984 : « vidro *float* incolor, grandes espessuras normais destinado à exportação, ... [...] toneladas ; vidro *âmbar* exclusivamente destinado à espelhagem, [...] toneladas ; vidro bronze exclusivamente destinado à espelhagem, [...] toneladas ; vidro verde *plus* automóvel do estrangeiro, [...] toneladas ... » ;

— O contrato assinado em 18 de Janeiro de 1985 contém a seguinte cláusula : « O preço de venda acima referido será automaticamente aumentado no decurso do ano pelos mesmos aumentos introduzidos nos preços de venda e que serão tornados públicos pelas tabelas de preços da Fabbrica Pisana. » ;

— Nota manuscrita da SIV sobre uma reunião realizada entre a SIV e a FP em 30 de Outubro de 1984 : « Problemas resolvidos : *Float* claro, espessuras normais para exportação, [...] toneladas de 1 de Setembro de 1984 a 31 de Dezembro de 1985. Vidro bronze para espelhagem ... vidro *gris* Itália ... vidro verde *plus* automóvel ... vazados ... não deve ser vendido a preço inferior ao da FP. Laminados (sobretudo vidros duplos) — (director-geral da FP) — Desejo (a este respeito) de uma política de repartição na fábrica em vez de mandar transformar — para o vidro triplo fazer uma política comum. » ;

— Carta da FP à SIV de 6 de Março de 1985 : « ... Sinto-me na obrigação de expressar a minha insatisfação pela maneira como a vossa empresa gere a comercialização dos vidros vazados por nós fornecidos. No decurso da última reunião realizada em Roma, os senhores acordaram em que, de modo nenhum, os vendedores da SIV praticariam condições que pudessem prejudicar as boas regras de uma concorrência normal ... » ;

— Nota manuscrita da FP sobre uma reunião entre a SIV e a FP realizada em 28 de Março de 1985 : « Vazados — 1. OK para fornecer. 2. Preço + 3 % sobre o produto, a partir de 1 de Abril. 3. [...] toneladas/mês. 4. Clientes — 16 clientes reservados para nós de acordo com a lista em nossa posse e na deles » ;

— Após as reuniões de 23 de Abril e de 30 de Abril de 1985, a nota manuscrita da FP de 30 de Abril de 1985 refere as seguintes decisões adoptadas pela FP e pela SIV : « Preços que praticaremos franco cliente ... quantidade total [...] toneladas/mês. Distribuição : Piemonte 3 %, Lombardia 11 %, Trentino 1 %, Emilia-Romana 8 %, Toscana 10 %, Abruzos Molise

3 %, Lácio 4 %, Campânia 24 %, Puglia 14 %, Calábria 10 %, Sicília 5 %, Sardenha 3 %, a 4. reunião para compensação »;

— Nota manuscrita da FP de 4 de Junho de 1985: « director comercial da SIV) — [...] toneladas/mês — continuidade — facturar directamente ao estrangeiro. GV tudo 4 mm. Cotação 84 FF = 209,63 — 370 Lit/Kg, de qualquer espessura + 4,8 % para a relação FF ele dirá (?) uma variação de 2 % que aplicaremos automaticamente ... laminados ele desejaria (?) + 3 % ...»;

— Nota manuscrita da FP de 16 de Dezembro de 1985 (Reunião SIV): « (O director-geral da SIV) fala de [...] toneladas a mais para eles ... dois elementos: preço de cessão — repartição lucro ». Ao referir-se a estas cessões, a nota manuscrita da FP contém a expressão seguinte relativamente a uma reunião entre a FP e a SIV de 3 de Fevereiro de 1986: « Aquele que aumentar primeiro deve comprometer-se a não perturbar o mercado ».

(57) Segundo os produtores, os fornecimentos de vidro de base são economicamente necessários por razões inerentes à estrutura do sector. Cada produtor não pode produzir todas as cores e espessuras, dado que a passagem de uma cor a outra e de uma espessura a outra implica tempos mortos de produção que ocasionam custos. É, pois, normal que se verifiquem cessões de produtos de um produtor a outro, de modo a que qualquer produtor possa dispor de toda a gama. Além disso, é necessário ter em conta as exigências de paragens e de manutenções periódicas dos fornos, que implicam paragens de produção e, consequentemente, a necessidade de se abastecerem em produtos de base.

Quanto às cessões de produtos transformados, é ilusório pensar que o cedente possa tirar partido de uma carência de produtos por parte do cessionário para colocar os produtos junto do utilizador, uma vez que, em caso de recusa do cedente, o cessionário tentará abastecer-se junto de outros concorrentes.

As cessões não têm um carácter sistemático, visto corresponderem a necessidades pontuais.

Finalmente, os destinos geográfico ou de utilização revelados por certos documentos são indispensáveis para a definição da qualidade do produto e para a fixação do seu preço de venda pelo cedente.

(58) i) Tal como havia referido na comunicação das acusações, a Comissão não tencina pôr em causa as cessões recíprocas de produtos em caso de reparação (renovação dos utensílios de produção, paragens para manutenção dos fornos, satisfação de pedidos ocasionais), mas, tal como resulta do presente caso, as trocas sistemáticas de produtos acordados sobre longos períodos e que constituem uma consequência da escolha duma política industrial e comercial operada pelos produtores no quadro de outras práticas e/ou acordos restritivos de concorrência.

A Comissão não pode partilhar o parecer dos produtores segundo o qual estas cessões seriam economicamente necessárias. Tal como afirmado pelos produtores, as cessões têm por objectivo dar a cada um deles a possibilidade de disporem a qualquer momento da gama de produtos, anulando, deste modo, a vantagem económica decorrente da especialização de cada um deles.

Efectivamente, quer se trate de especialização, numa ou outra espessura ou numa ou outra cor, as cessões recíprocas anulam a vantagem da especialização e destinam-se a colocar artificialmente todos os produtores em pé de igualdade, impedindo, deste modo, que a clientela possa beneficiar, em termos económicos, da posição privilegiada do ponto de vista produtivo e comercial detido por cada produtor. As cessões recíprocas conduzem, com efeito, tal como demonstrado pela uniformidade dos preços e dos descontos dos três produtores, a um mercado plano e uniforme. Além disso, a fim de evitar que a clientela possa indivudalizar o fabricante do produto cedido, dirigindo-se, pois, directamente a ele, o cessionário só raramente e mediante pedido expresso eventual do cliente, tal como admitido pela VP aquando da audição oral, revela a origem do produto vendido;

ii) Quanto às cessões dos produtos transformados, o argumento avançado pelos produtores não corresponde à realidade dos factos. Efectivamente, se o que os produtores afirmam é verdade, isto é, que cada produto transformado, designadamente para o sector automóvel, deve corresponder a certas especificações técnicas e de desenhos impostos pelo utilizador, não se compreende como o produtor a quem falta um determinado produto em questão, visto os que não são fornecedores desse produto não terem os utensílios preparados para o seu fabrico. É, pois, no interior do grupo dos fornecedores actuais que se podem realizar as cessões. Consequentemente, quem cede os produtos renuncia a alargar a sua parte de mercado e permite ao cessionário manter a sua, uma vez que, tal como referido no nº 51, as quotas-partes atribuídas pelo utilizador são indicativas, não obrigando nem os fornecedores, nem o utilizador;

iii) Contrariamente ao afirmado pelos produtores, as transacções de produtos são, no entender da Comissão, sistemáticas. Efectivamente, embora a par dos contratos de transacções de duração plurianual coexistam os contratos de duração anual, esses contratos devem-se situar no contexto de uma política comercial que, tal como admitido pelos produtores, é conhecida e sempre aplicada. Tal significa que o produtor que necessita de um produto está sempre seguro de que, tendo em conta o prática corrente se poderá abastecer junto dos seus concorrentes. O que foi dito é tanto mais verdade quanto as transacções não dizem respeito a quantidades desprezíveis mas a quantidades importantes em toneladas. Ora, essas grandes quantidades não poderiam ser transaccionadas sem a existência de um sistema estabelecido. E para que o sistema funcione, a existência de um acordo-quadro formal não é necessária, tal como o prentendem as partes, visto a verificação de uma prática comercial corrente e repetida ser suficiente para conferir um carácter sistemático às cessões. A importância das cessões recíprocas de *float* dos três produtores é demonstrada pela percentagem por elas atingida todos os anos em relação à produção de cada produtor:

(Em %)

	FP		SIV		VP	
	Vendas	Compras	Vendas	Compras	Vendas	Compras
1982	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1983	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1984	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1985	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1986	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

A média, para os cinco anos, das vendas recíprocas dos três produtores representou [...] % da sua produção global, enquanto a média, para os cinco anos, das suas compras recíprocas representou [...] % da sua produção.

Se se considerar a vidro vazado, verifica-se que a FP, que, a partir do início de 1984, passou a ser o único produtor em Itália, cedeu aos seus concorrentes italianos quantidades que representaram as seguintes percentagens relativamente às suas vendas totais desse produto: [...] % em 1983, [...] % em 1984, [...] % e [...] % em 1986;

iv) No que diz respeito à necessidade de indicar os destinatários geográficos ou de utilização, é conveniente notar que o vidro foi definido, pelos mesmos produtores, como um produto homogéneo e banal, de tal modo homogéneo que é impossível identificar o seu fabricante. Assim sendo, e tendo em conta o facto de o produto ser cedido a um outro profissional que está à altura de detectar os seus defeitos e qualidades, não se compreende a razão de ser de um destino prévio, tanto mais que, uma vez que a identificação do fabricante é impossível a partir do produto, o cedente não pode recear qualquer responsabilidade pelo produto. Além disso, se o produto, seja qual for o fabricante, apresenta a mesma homogeneidade, o seu preço de cessão não pode ser em função do destino geográfico ou de utilização mas unicamente do facto de se tratar de produto de primeira ou de segunda escolha.

II. APPRECIAÇÃO JURÍDICA

A. Nº 1 do artigo 85º do Tratado CEE

(59) O nº 1 do artigo 85º do Tratado CEE proíbe, por serem incompatíveis com o mercado comum, todos os acordos entre empresas ou 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 os que consistam em fixar de forma directa ou indirecta os preços de compra ou de venda ou quaisquer outras condições de transacção, e em repartir os mercados ou as fontes de abastecimento.

(60) Os acordos e as práticas concertadas descritos de seguida são abrangidos pela proibição do nº 1 do artigo 85º, sendo as empresas em questão empresas na acepção do referido artigo visto exercerem actividades económicas nos sectores da produção, da transformação e da venda do vidro plano.

7. Os acordos, decisões ou práticas concertadas no que diz respeito ao vidro não destinado ao sector automóvel

(61) A publicação de tabelas de preços idênticas num curto espaço de tempo, senão na mesma data, a existência de níveis de descontos idênticos e de

listas a categorias idênticas de clientes que beneficiam destas condições são o resultado de acordos e de práticas concertadas entre os produtores em causa. Com efeito, os documentos e a notas sobre as reuniões e sobre os encontros mencionados no capítulo 4 demonstram que a FP, a SIV e a VP entraram em acordo, mais não seja concertaram-se pelo menos a partir de 1983 e até 1986, para aplicarem preços e condições de venda uniformes e que a tese segundo a qual a identidade dos preços e das condições de venda resultaria da homogeneidade dos produtos e da existência de uma situação de oligopólio no mercado não corresponde à realidade dos factos.

(62) A Comissão não pode partilhar o parecer de certos produtores relativamente à noção de acordo.

Para que uma restrição constitua um acordo na acepção do nº 1 do artigo 85º, não é de modo nenhum necessário que esse acordo estabeleça entre as partes uma situação de restrição legal. O acordo existe a partir do momento em que as partes chegam a acordo no que diz respeito a uma prática que limita ou é susceptível de limitar a sua liberdade comercial ao determinar as linhas da sua acção ou da sua obstenção recíproca no mercado. Não é necessária qualquer sanção contratual. Não é necessário que o acordo seja redigido por escrito.

No caso presente, tal como foi explicado nos pontos 18 a 33, as notas da Socover de 12 de Julho de 1983, 12 de Abril de 1985, 10 de Julho de 1985, 23 de Julho de 1985 e 10 de Março de 1986 e as notas da SIV e da FP de 30 de Janeiro de 1985, revelam a existência de acordos entre os três produtores no que diz respeito aos preços e às condições de venda, revelando as notas e os documentos da SIV e da FP de 30 de Outubro de 1984, 6 de Março de 1985, 28 de Março de 1985, 12 de Abril de 1985, 23 e 30 de Abril de 1985, 16 de Dezembro de 1985 e 3 de Fevereiro de 1986, pelo menos acordos entre a SIV e a FP no que se refere aos preços e às condições de venda acordados aquando da cessão dos produtos, acordos esses que só podem mostrar a sua eficácia num mercado já organizado em cartel.

(63) Os produtores afirmam que a Comissão não fornece a prova de reuniões ou de acordos entre os três produtores em causa que tivessem por objecto a igualdade dos preços ou das condições de venda, mas unicamente a prova de contactos bilaterais entre este ou aquele produtor e um grossista. Tal como se pôde verificar, a Comissão forneceu a prova de reuniões entre os produtores e demonstrou que as notas da Socover, bem como as notas da SIV a da FP revelam acordos prévios entre os três produtores. Mas mesmo que a tese dos produtores correspondesse à realidade, não deixaria de ser válido que a publicação, por um longo período, de tabelas de preços idênticas, a existência dos mesmos níveis de descontos e a aplicação aos mesmos clientes de condições de venda uniformes só poderiam resultar de práticas concertadas, quer directamente entre os três produtores quer por intermédio do porta-voz dos grossistas.

Embora a noção de acordo se deva distinguir da de prática concertada, acontece que o concluio apresenta elementos de uma e de outra forma de cooperação ilícita. Ao desenvolver uma noção de prática concertada distinta, o Tratado tem por objectivo impedir que as empresas contornem a aplicação do nº 1 do artigo 85º ao acordarem em modalidades contrárias à concorrência e não semelhantes a um acordo, informando-se, por exemplo, mutuamente e antecipadamente da atitude prevista por cada uma a fim de poderem estabelecer o seu comportamento comercial sabendo que os seus concorrentes agirão do mesmo modo [1].

No seu acórdão de 16 de Dezembro de 1975 [2], o Tribunal defendeu que os critérios de coordenação e de cooperação definidos pela jurisprudência do Tribunal devem ser compreendidos à luz da concepção inerente às disposições do Tratado relativas à concorrência e segundo o qual qualquer operador económico deve determinar autonomamente a política que pretende seguir no mercado. Embora seja exacto que esta exigência de autonomia não exclui o direito de as empresas se adptarem inteligentemente ao comportamento verificado ou esperado das empreas suas concorrentes, opõe-se, contudo, formalmente a qualquer contacto directo ou indirecto entre as empresas que tenha por objectivo ou por efeito, quer influenciar o comportamento de uma concorrente no mercado quer revelar a esse concorrente o comportamento que uma empresa decidiu, ou tenciona, adoptar ela própria no mercado.

Ora, mesmo que não se queira qualificar de acordos o conteúdo das notas e documentos da SIV e da FP e das notas da Socover, é indubitável que essas notas e documentos revelam o concluio entre os três produtores, seja qual for a forma precisa de que o comportamento colusório se revestiu no caso presente, dado que os três produtores não podiam desconhecer o peso das palavras quando afirmam « faremos as mesmas condições que os outros », « violamos as disposições do cartel », « ... deve comprometer-se a não perturbar o mercado », ou que a Socover, definida pelos próprios produtores como porta-voz dos grossistas, podia ser utilizada, como foi frequentemente, como meio de transmissão do comportamento previsto ou esperado de um produtor a outro no mercado.

[1] Acordão do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias de 14 de Julho de 1972, processo 48/69, ICI — Comissão, Colectânea da Jurisprudência do Tribunal 1972, página 619.

[2] Processos 40 a 48, 50, 54 a 56, 111, 113 e 114/1973, Suiker Unie — Comissão, Colectânea da Jurisprudência do Tribunal 1975, página 1663.

Por outro lado, mesmo que, quando muito, as três empresas pudessem justificar, o que não é o caso, o conhecimento das tabelas de preços dos concorrentes, que não são públicas, através da clientela, não poderiam legitimamente avançar uma tal justificação quanto ao conhecimento de documentos, como sejam os níveis de descontos e as listas dos clientes que beneficiam desses descontos, que são definidos pelas próprias empresas como documentos internos guardados ciosamente secretos. Se se acrescentar o facto de essas empresas terem alterado, em alguns casos no próprio dia e mais frequentemente num breve lapso de tempo, a classificação dos clientes em categorias ou níveis, é forçoso admitir que a tese das partes não tem qualquer fundamento.

(64) As reuniões entre os grossistas mais importantes, promovidas e/ou organizadas pelos produtores, resultam, tal como ressalta do exposto nos nºs 35 a 42 de acordos e práticas concertadas entre a FP, a SIV e a VP, destinados a orientar, num sentido conforme aos seus interesses concertados, as políticas de compra e de venda dos grossistas, que, devido à sua dependência económica não se conseguem libertar do poder e das acções de penetração dos produtores. Se os grossistas não fossem obrigados a efectuar as suas escolhas comerciais em reuniões colegiais nas quais a manifestação da livre determinação de cada um fosse travada ou impedida pelo facto de as reuniões serem promovidas por iniciativa dos produtores, que deste modo desejam sublinhar que agem de comum acordo, e pela presença directa ou indirecta (as sociedades de comercialização controladas pelos produtores) dos produtores e dos outros grossistas, que são os seus concorrentes naturais, poderiam exercer individualmente pressões sobre os produtores, orientando as suas compras para o produtor ou produtores que oferecem as condições de venda mais interessantes, perturbando, deste modo, os equilíbrios de mercado desejados pelos produtores. As reuniões colegiais servem justamente para evitar tais pressões, para permitir um controlo recíproco por parte dos productores ou que estes manifestem o seu comportamento uniforme e, consequentemente, para consolidar os equilíbrios e as estruturas de mercado acordados.

(65) O facto de por vezes este ou aquele outro produtor ser acusado de não respeitar os compromissos e de violar o cartel e o facto de um produtor aplicar com atraso preços e condições acordados devem-se à existência dos acordos ou práticas concertadas acima referidos que constituem, pela sua natureza, infracções do artigo 85º. Além disso, mesmo que os acordos não tenham sido integralmente respeitados, tal não significa que não tenham exercido influência sensível sobre o comportamento das empresas.

(66) Esses acordos e prácticas concertadas entre empresas que fabricam produtos idênticos constituem graves restrições da concorrência na acepção do nº 1 do artigo 85º. Através desses acordos e dessas práticas as empresas em causa comprometeram-se a limitar na prática a sua autonomia de comportamento relativamente à clientela e agiram de modo a que os seus clientes mais importantes se alinhem pelas suas decisões não tendo a possibilidade de adoptarem livremente as suas decisões em matéria comercial. Os efeitos destas restrições são tanto mais sensíveis, quanto a FP, a SIV e a VP controlam ± 79 % do mercado interno italiano. Através do comportamento contestado, as empresas reduziram, entre os compradores, a possibilidade de beneficiarem de uma concorrência entre os produtores locais, devido à sua parte global de mercado, apesar das importações. Além disso, tendo em conta os riscos sobre a regularidade dos aprovisionamentos, os compradores mais importantes, grossistas e transformadores dificilmente podem dispensar os fornecimentos dos produtores estabelecidos em Itália.

8. *Os acordos e as práticas concertadas para o vidro do sector automóvel*

(67) Os factos e os documentos enumerados no capítulo 5 provam claramente que a FP e a SIV, de 1982 a 1986, e a FP, a SIV e a VP, de 1983 a 1986, acordaram ou pelo menos se concertaram quanto aos preços a praticar na grupo Fiat, e de 1982 a 1987 quanto à repartição do mercado, eliminando, assim, qualquer incerteza relativamente ao seu comportamento recíproco.

Os acordos e as práticas concertadas entre a FP e a SIV, que chegam à definição, até ao pormenor, dos preços, à repartição, até às peças especiais, dos fornecimentos, à repartição dos lucros ou das perdas ligados à reacção do cliente, constituem infracções muito mais graves que as postas em prática com a cooperação da VP.

Contudo, o comportamento da VP constitui igualmente uma infracção. Efectivamente, não há dúvida de que a VP participou nos acordos ou práticas concertadas relativamente aos preços, tal como ressalta das notas da SIV e da FP e do facto de ter aplicado, pontualmente, as alterações de preços, mesmo que seja com uma diferença de 0,3 % para menos num caso e com algum atraso nos outros casos. Também não há dúvida de que a VP participou nos acordos relativos à repartição dos fornecimentos tal como ressalta dos quadros mecanográficos na posse da FP e do facto de ter activamente trabalhado e trabalhar os produtos não transformados e transformados por conta dos seus concorrentes.

É pouco provável que um fornecimento conheça os aumentos de preços dos seus concorrentes através do cliente, dado que embora este tenha todo o interesse em comunicar as diminuições de preços, não tem qualquer interesse em comunicar os aumentos. Efectivamente, o cliente tem todo o interesse em romper a frente dos fornecedores a fim de obter preços diversos em função da força contratual de cada um deles. Mesmo que fosse verdade que, no decurso da negociação com o cliente, um fornecedor pudesse obter indicações quanto às ofertas dos seus concorrentes, não o seria menos que as condições praticadas por cada fornecedor dependeriam da força contratual de cada um, da gama dos produtos oferecidos e do serviço e que mesmo um cliente em posição dominante não poderia deixar de ter em conta, na fixação das condições de compra, esses dados objectivos. Em qualquer caso, é certo que a FP, a SIV e a VP se concertaram antes de qualquer negociação com o grupo Fiat, quer no caso de diminuição dos preços quer no caso de aumento.

Finalmente, não é provável que o cliente esteja na origem das quotas ou seja o meio de circulação da informação sobre as quotas, visto que não se vê o interesse do cliente em fazer circular as informações sobre a origem e as percentagens dos seus fornecimentos. Tais informações são, pelo contrário, ciosamente guardadas como segredo de empresa. O facto que o cliente menciona, nas confirmações das encomendas, a quota atribuída relativamente ao modelo em questão ao fornecedor em causa, não significa que essa quota seja definitiva nem que o cliente comunique a cada fornecedor as quotas atribuídas aos outros fornecedores. As quotas atribuídas individualmente a cada fornecedor pelo cliente são unicamente quotas indicativas que não obrigam, quer o cliente quer o fornecedor, sendo possível qualquer variação. Além disso, as percentagens negociadas com o cliente são expressas em peças, enquanto os quadros na posse da FP exprimem percentagens em m^2. Resulta, pois, que a atribuição de quotas definitivas e detalhadas não depende do cliente, mas do resultado da repartição dos fornecimentos acordada entre os três produtores.

(68) Os documentos mencionados no capítulo 5 demonstram que a FP e a SIV concluíram acordos ou se concertaram, desde o final de 1982 a 1986, no que diz respeito aos preços a praticar relativamente à Piaggio e às quantidades e às peças que cada um deles teria fornecido.

Por esses acordos e práticas, que constituem infracções caracterizadas, os dois produtores ultimaram uma estratégia a longo prazo destinada a incitar o cliente em questão a repartir as suas encomendas em função da sua decisão, eliminando, deste modo, devido à Piaggio, através do sistema de preços diferenciados, qualquer possibilidade económica de escolha das suas fontes de aprovisionamento.

Tal comportamento é tanto mais grave quanto a FP e a SIV puseram efectivamente em prática os seus acordos, os adaptaram, durante a sua execução, às circunstâncias do momento e os prorrogaram para além do período inicialmente previsto.

(69) Os acordos e práticas concertadas acima referidos constituem restrições que restringem a concorrência na acepção do nº 1 do artigo 85º Por esses acordos e práticas, os produtores em questão criaram uma situação de mercado de tal modo a excluir ou, pelo menos, a reduzir ao mínimo qualquer forma de concorrência entre si. Efectivamente, esses acordos e práticas permitiram aos interessados procurar e atingir um equilíbrio de preços e de mercados a um nível diferente do que se poderia ter verificado numa situação normal de concorrência e manter as respectivas partes de mercado. Os efeitos das restrições aplicadas pelos produtores em causa são sensíveis devido ao facto de a FP e a SIV controlarem mais de 80 % do mercado italiano do vidro para automóvel e de a FP, a SIV e a VP controlarem ± 95 % desse mercado. Devido aos comportamentos contestados, os utilizadores foram privados da possibilidade de beneficiarem da concorência entre os produtores locais, tendo em conta a preponderância das vendas destes sobre o mercado considerado, apesar das importações. Além disso, é necessário tomar em consideração o facto de, a fim de estarem seguros da regularidade dos aprovisionamentos, os utilizadores não poderem passar sem os fornecimentos dos produtores estabelecidos em Itália.

9. Os acordos relativos às cessões recíprocas de vidro entre os produtores

(70) Os acordos e contratos, explicitados no capítulo 6, relativos às cessões recíprocas sistemáticas de vidro entre os três produtores, constituem restrições sensíveis da concorrência na acepção do nº 1 do artigo 85º, visto privarem as partes da sua autonomia de comportamento e da sua faculdade de se adaptarem individualmente às circunstâncias. Efectivamente, através desses acordos e contratos, cada produtor renuncia a tirar benefícios, mediante um aumento das vendas directas à clientela, da falta de produto dos outros fabricantes, da sua capacidade produtiva, da sua especialização e da sua capacidade técnica de transformação, colocando-se, por sua vez, ao abrigo de tal risco no caso inverso.

No próprio momento em que uma incursão de uma parte no mercado de uma outra seria especialmente fácil, tendo em conta a identidade dos produtos, e em que uma parte pode tirar partido da sua especialização para se impor nos segmentos de mercado que lhe interessam mais, ela deve, pelo contrário, renunciar a esses tipos de comportamento e desviar uma parte da sua produção de um escoamento normal para a entregar a um concorrente. Por outro lado, o concorrente beneficiário encontra-se, relativamente ao produtor cedente, numa situação de dependência tal que nunca afectará ou não poderá destinar, como certos documentos referidos no capítulo 6 provam, a uma acção concorrente o produto recebido em execução dos acordos e dos contratos.

Ressalta, pois, dos documentos referidos no capítulo 6, que esses acordos e contratos têm por objectivo, em última análise, a repartição dos mercados e da clientela entre os produtores em causa e evitar qualquer alteração das posições respectivas nos diversos segmentos do mercado e as eventuais pressões dos utilizadores. No sector do vidro para automóvel, a repartição do mercado e da clientela vai por vezes muito longe : certos produtores aceitam trabalhar em regime de subcontratação para os seus concorrentes, que possuem a técnica e as fábricas de transformação, unicamente para chegarem a uma repartição das quotas de fornecimentos junto de cada cliente.

10. *A afectação do comércio entre Estados-membros*

(71) As restrições da concorência descritas nos capítulos 7, 8, e 9 são susceptíveis de afectarem de modo sensível o comércio intracomunitário.

Os acordos sobre os preços dizem igualmente respeito aos produtos importados pela SIV de outros países membros da CEE, pela FP de outras sociedades do grupo Saint-Gobain, pela VP da sociedade-irmã francesa Boussois. Os acordos sobre os preços têm, pois, igualmente por objectivo produtos de origem comunitária.

Os acordos relativos às cessões recíprocas de vidro dizem igualmente respeito aos produtos das três empresas destinados à exportação. Têm, consequentemente, por efeito impedir que cada produtor possa desenvolver livremente as suas vendas nos países da CEE.

Além disso, os acordos relativos às cessões recíprocas de produtos e os acordos sobre os preços e sobre a repartição de quotas e de mercados influenciam as vendas realizáveis em Itália, graças às importações de artigos produzidos nos países limítrofes. Efectivamente, essas práticas determinam uma estrutura de condições comerciais uniformes distinta da estrutura de condições diferenciadas que teria normalmente prevalecido se a concorrência não tivesse sido restringida, desviando, consequentemente, os fluxos comerciais interestatais do curso que teriam seguido na sua ausência. Ao estabelecerem estas condições uniformes, os destinatários da presente decisão, que representam ± 79 % do mercado italiano do vidro para o sector não automóvel e ± 95 % do vidro para o sector automóvel e que controlam uma grande parte das fontes de aprovisionamento externos, prejudicaram as estruturas de concorrência efectivas. Daí resulta que esses acordos tiveram efeitos sensíveis sobre as transacções interestatais ao consolidarem as compartimentações de carácter nacional que impedem a interpenetração económica desejada pelo Tratado.

B. Nº 3 do artigo 85º do Tratado CEE

(72) Os acordos e práticas concertadas objecto da presente decisão não podem beneficiar da isenção prevista no nº 3 do artigo 85º porque não foram notificados nos termos do nº 1 do artigo 4º do Regulamento nº 17 e porque não são abrangidos pelas isenções previstas no nº 2 do referido artigo.

(73) Por outro lado, a Comissão considera que mesmo que esses acordos e práticas concertadas tivessem sido notificados, as condições para a aplicação do nº 3 do artigo 85º não estavam reunidas. Efectivamente, não se vê como os acordos, decisões e práticas concertadas e a repartição de mercados podem contribuir para melhorar a produção e a distribuição ou contribuir para o progresso técnico, nem qual possa ser o lucro reservado aos utilizadores por esses acordos, decisões e práticas concertadas. Além disso, esses acordos, decisões e práticas concertadas permitem às empresas em causa eliminarem, no mercado italiano, a concorrência relativamente a uma parte substancial dos produtos em questão.

C. Artigo 86º do Tratado CEE

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

(75) A FP, a SIV e a VP são empresas na acepção deste artigo.

11. *O mercado em causa*

(76) O mercado considerado pela presente decisão é o do vidro plano. Diferentemente do vidro oco, que está em concorrência com outros produtos como sejam, por exemplo, as latas de alumínio, as latas de ferro branco, as caixas em cartão tratado de modo especial e as caixas de plástico, o vidro plano não é substituível, com excepção de duas utilizações, por outros produtos relativamente às diversas utilizações a que se destina. Com efeito, se se excluírem as utilizações para as estufas e as varandas, nas quais o vidro plano está em concorrência com o plástico, embora dentro dos limites em que não se verifiquem necessidades especiais de evitar a dispersão técnica, não existem produtos concorrentes para todas as outras utilizações. Quer se destine aos vidros para automóvel ou de construção, aos espelhos aos vidros reflectores, para vidros isolantes, aos vidros laminados ou blindados, o vidro plano não é substituível por outros produtos.

O vidro plano deve, por conseguinte, ser considerado como um mercado específico porque, tendo em conta as suas propriedades mecânicas, térmicas, ópticas, decorativas e a relação qualidade/preço, está em condições de satisfazer, nas suas diversas utilizações, necessidades constantes e não é intermutável nem substituível, salvo para duas utilizações, por outros produtos.

(77) Do ponto de vista geográfico, a Itália, parte substancial do mercado comum, deve ser considerada como o mercado adequado para medir a concorrência. A localização geográfica das unidades de produção constitui um factor vital para a indústria do vidro. Efectivamente, embora o custo de transporte não constitua um obstáculo intransponível para a comercialização além-fronteiras do vidro plano, constitui de facto um factor muito importante uma vez que, quanto maior é a distância entre o centro de produção e os pontos de entrega, mais difícil se torna o sistema logístico e mais diminui a competitividade do produto. Daí resulta que, embora cada produtor destine à exportação uma parte da sua produção, é igualmente verdade que esta parte é limitada em relação às quantidades que se destinam ao mercado interno, uma vez que, se se pretende garantir a rentabilidade da empresa, só se pode destinar para o mercado além-fronteiras quantidades produzidas a custos marginais. Os produtores locais estão, consequentemente, conscientes de que, embora possa surgir uma certa concorrência do exterior, essa concorrência é limitada, em termos quantitativos, e de que continuam senhores da maior parte do mercado interno. Se, além disso, como no caso em apreço, a maior parte das fontes de abastecimento situadas fora de Itália são controladas pelos grupos aos quais pertencem os produtores locais, o risco de concorrência para as quantidades limitadas acima referidas ainda diminui mais.

A importância logística e económica da localização geográfica das unidades de produção tem por consequência que os utilizadores só podem contar essencialmente, no que diz respeito à regularidade dos fornecimentos, com os produtores locais. Daí resulta que a possiblidade de pressões que os utilizadores possam exercer sobre os produtores locais se limita, quer no que respeita às quantidades quer no que respeita ao tempo : no que diz respeito às quantidades, porque, como se viu, a disponibilidade de produtos estrangeiros é reduzida ; no tempo, porque, mesmo que um utilizador consiga adquirir uma parte importante dos produtos estrangeiros disponíveis, poderá passar sem os produtos nacionais por um período de tempo muito limitado e unicamente se não tiver necessidade da continuidade dos fornecimentos ; contudo, uma vez terminadas as existências de produtos estrangeiros, ou se tiver necessidade de aprovisionamento regulares, terá de se dirigir ao mercado interno para os seus aprovisionamentos.

Ressalta do que precede, que o mercado italiano é o mercado geográfico em causa uma vez que constitui o local necessário de encontro da oferta e da procura para, pelo menos, 4/5 do consumo interno.

12. *A posição dominante colectiva*

(78) A FP, a SIV e a VP, enquanto participantes de um oligopólio estreito, dispõem de um grau de independência em relação às pressões concorrenciais que as coloca em posição de impedirem a manutenção de uma concorrência efectiva, na medida em que não têm de ter em conta os comportamentos dos outros participantes no mercado.

(79) A posição dominante colectiva da FP, da SIV e da VP resulta dos seguintes elementos :

As partes de mercado de ± 79 % no que diz respeito ao vidro não destinado ao sector automóvel e de ± 95 % no que respeita ao vidro destinado ao sector automóvel, detidas em conjunto, são suficientes só por si para conferirem à FP, à SIV e à VP uma posição dominante no mercado italiano do vidro plano. Essas partes de mercado têm-se mantido, desde há vários anos, bastante estáveis.

A FP, a SIV e a VP fazem parte de grupos com dimensão internacional e que controlam mais de metade da produção e da oferta comunitária de vidro plano destinado ao sector automóvel e ao sector não automóvel. Encontram-se, pois, em grande medida protegidas da concorrência que, dentro dos limites explicitados no ponto 76, lhes poderia vir do exterior. O controlo directo da oferta interna e o controlo indirecto da oferta proveniente do exterior dão a estas três empresas a possibilidade de praticarem uma política comercial não dependente da evolução do mercado e das condições de concorrência.

O facto de as três empresas terem suportado acções concorrenciais mesmo contínuas da parte de um produtor comunitário e acções concorrenciais pontuais da parte de produtores não comunitários, não contradiz a conclusão acima referida. Efectivamente, tal como afirmado pelo Tribunal de Justiça nos processos United Brands e Hoffman-La Roche (1), a posição dominante não exclui a existência de uma certa concorrência nem pressupõe que o produtor ou os produtores que a detêm tenham eliminado qualquer possibilidade de concorrência. Outros produtores podem fazer-lhe uma concorrência activa sem que, no entanto, um tal comportamento lhes seja prejudicial e as empresas percam a sua posição de empresas em posição dominante. A este respeito, o facto de, apesar do esforço, as empresas concorrentes não terem conseguido enfraquecer a posição das três empresas no mercado italiano e o facto de a FP, a SIV e a FP terem, por conseguinte, consolidado as suas partes de mercado constituem índices significativos de domínio.

A importância dos investimentos exigidos para o exercício desta indústria, bem como a previsão de um fraco aumento da procura para o próximo decénio, não deixam entrever uma modificação estrutural das condições de mercado, nem que novos produtores entrem no mercado.

Aquelas empresas apresentam-se no mercado como uma única entidade e não com a sua individualidade.

Tal como ressalta do exposto nºs 35 a 42, os três produtores mantêm em comum laços especiais com um grupo de grossistas que são os distribuidores de vidro mais importantes em Itália, promovem as reuniões, desenvolvem esforços no sentido de os fazerem aceitar as alterações de preços e de essas alterações se repercutirem a jusante de modo uniforme a fim de evitar que eventuais decisões individuais dos grossistas pudessem ocasionar pressões comerciais sobre os produtores que conduzissem a alterações dos equilíbrios de mercado.

As decisões económicas dos três produtores revelam um grau elevado de interdependência em matéria de preços e condições de venda, de relações com a clientela e de estratégias comerciais.

Além disso, as três empresas estabeleceram entre si, no que respeita à produção, vínculos estruturais através das cessões recíprocas sistemáticas de produtos, tal como foi referido no capítulo 6. Essas cessões constituem, por um lado, o resultado da carência estrutural de certas empresas em produto de base ou em certos produtos transformados e, por outro, a expressão e simultaneamente o instrumento da sua vontade permanente de evitarem que esta situação se traduza em modificações da sua posição relativa no mercado e da relação de forças existentes entre si.

13. *O abuso de posição dominante colectiva*

(80) A FP, a SIV e a VP abusaram da sua posição dominante colectiva no mercado italiano do vidro plano que constitui uma parte substancial do mercado comum.

O comportamento comercial da FP, da SIV e da VP, descrito nos nºs 18 a 34 e nos nºs 43 a 47, 49 e 52, constitui uma exploração abusiva de posição dominante colectiva porque restringe por parte dos utilizadores a possibilidade de escolha no que diz respeito às fontes de abastecimento e limita as hipóteses de escoamento dos outros produtores comunitários de vidro plano.

Através dos seus comportamentos, as empresas em causa recorrem a meios diferentes daqueles em que assenta a concorrência normal entre produtos ou serviços, que se baseia nas prestações dos operadores económicos, enfraquecendo ainda mais o grau de concorrência num mercado em que, precisamente, devido à presença dessas empresas em posição dominante colectiva, este já é reduzido.

(81) Os comportamentos adoptados pela FP, pela SIV e pela VP, mencionados nos nºs 18 a 34 e nos nºs 43 a 47, 49 e 52, constituem igualmente abusos na acepção do artigo 86º do Tratado CEE porque são incompatíveis com o objectivo prosseguido pela alínea f) do artigo 3º do Tratado, que prevê um regime de concorrência não falseado no interior do mercado comum.

No que diz respeito, em especial, às alíneas a) e b) do artigo 86º, o comportamento dos três produtores, em matéria de descontos globais e uniformes, tem por efeito aplicar em relação aos parceiros comerciais condições desiguais para prestações equivalentes, infligindo-lhes, assim, uma desvantagem na concorrência.

(82) O comportamento da FP, da SIV e da VP, que tem por efeito prejudicar as estruturas da concorrência no mercado do vidro plano, é, pelas razões explicitadas no capítulo 10, susceptível de afectar o comércio entre Estados-membros na acepção do artigo 86º

D. O nº 2 do artigo 15º do Regulamento nº 17

(83) Com base no que precede, a Comissão, nos termos do nº 2 do artigo 15º do Regulamento nº 17, considera dever aplicar coimas às três empresas que

(1) Acórdão do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias de 14 de Fevereiro de 1978, processo 27/76, United Brands, Colectânea da Jurisprudência do Tribunal 1978, página 207. Acórdão do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias de 13 de Fevereiro de 1978, processo 85/76, Hoffmann-La Roche, Colectânea da Jurisprudência do Tribunal 1979, página 451.

cometeram infracções ao nº 1 do artigo 85º através dos acordos e práticas concertadas aplicáveis em Itália relativamente ao vidro para o sector automóvel e não automóvel e no respeitante aos preços e às condições de venda, à repartição de mercado e às transacções de produtos, e, ao mesmo tempo, infracções ao artigo 86º, alíneas a) e b), ao abusarem da sua posição dominante colectiva.

(84) A fim de determinar o montante das coimas, a Comissão tomou em consideração os seguintes elementos:

a) A violação simultânea pelos mesmos comportamentos de duas disposições do Tratado (concurso ideal de infracções) coloca o problema do cúmulo ou não cúmulo das coimas aplicáveis pelas duas infracções. Na ausência de qualquer disposição expressa em matéria de cúmulo de coimas no Direito Comunitário e, em particular, no nº 2 do artigo 15º do Regulamento nº 17, a Comissão estima que a regra do não cúmulo deve ser aplicada e que, por conseguinte, apenas devem ser infligidas às empresas as coimas aplicáveis pela infracção mais grave. No caso particular, considerando que a noção de posição dominante colectiva é utilizada pela primeira vez na aplicação do artigo 86º, a Comissão estima que não devem ser aplicadas coimas a título deste artigo;

b) *A duração das infracções.* As infracções prolongaram-se por um período de tempo relativamente longo.

No que respeita ao vidro não destinado ao sector automóvel, a Comissão considera que os acordos e práticas concertadas relativamente aos preços e condições de venda e os destinados a orientar as escolhas comerciais dos grossistas mais importantes existiram, pelo menos, nas suas formas mais graves, entre 1 de Junho de 1983 e 10 de Abril de 1986.

No que respeita ao vidro destinado ao sector automóvel, a Comissão considera que: os acordos e as práticas concertadas sobre os preços relativamente ao grupo Fiat existiram, nas suas formas mais graves, entre a FP e a SIV de 26 de Outubro de 1982 a 1 de Dezembro de 1986 e entre a FP, a SIV e a VP de 11 de Maio de 1983 a 1 de Dezembro de 1986; os acordos e as práticas concertadas no que diz respeito às quotas, relativamente ao grupo Fiat, existiram entre a FP, a SIV e a VP de 1 de Janeiro de 1982 a 30 de Junho de 1987; os acordos e as práticas concertadas no que diz respeito aos preços e às quotas, relativamente ao grupo Piaggio, existiram entre a FP e a SIV de 1 de Janeiro de 1983 a 1 de Maio de 1986, tendo assumido as suas formas mais graves de 1 de Janeiro de 1983 a 28 de Dezembro de 1984. No que diz respeito às cessões recíprocas de produtos, a Comissão considera que os acordos entre a FP, a SIV e a VP existiram de 1 de Janeiro de 1982 a 31 de Dezembro de 1986;

c) *Gravidade das infracções.* A natureza das infracções que são do tipo tradicional e sobre cuja qualificação à luz do artigo 85º não há quaisquer dúvidas, a importância económica das empresas interessadas e a posição por elas detida no mercado italiano levam a considerar esses acordos e práticas concertadas como sendo especialmente graves.

A Comissão não está certa da cessação dessas infracções. Mas, mesmo que as empresas tivessem cessado as infracções, tal não aconteceu espontaneamente, mas na sequência da intervenção da Comissão.

Além disso, as três empresas são reincidentes. Efectivamente, pela Decisão 81/881/CEE da Comissão [1] foram condenadas por infracção ao artigo 85º;

d) *Circunstâncias atenuantes.* Para moderar o montante das coimas, a Comissão teve em conta o facto de, entre 1979 e 1983, no que respeita ao vidro não destinado ao sector automóvel, e entre 1979 e 1984, no que respeita ao sector automóvel, se terem verificado períodos de queda da procura e de, consequentemente, as empresas terem sofrido perdas.

(85) A fim de determinar o montante das coimas a aplicar às diversas empresas, a Comissão teve em conta o papel desempenhado por cada uma nos acordos e práticas concertadas — tendo sido o papel desempenhado pela VP bastante menos importante que o desempenhado pela FP e pela SIV —, o lapso de tempo durante o qual estas cometeram a infracção, as respectivas entregas de vidro, bem como o volume de negócios total de cada uma delas.

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1º

A Fabbrica Pisana SpA, a Società Italiana Vetro — SIV SpA, a Vernante Pennitalia SpA violaram o disposto no nº 1 do artigo 85º do Tratado CEE ao participarem:

a) A Fabbrica Pisana a SIV e a Vernante Pennitalia, de 1 de Junho de 1983 a 10 de Abril de 1986, em acordos e práticas concertadas relativamente aos preços e às condições de venda e em acordos, decisões e práticas concertadas destinadas a orientar as políticas de compra e de venda dos grossistas mais importantes no sector do vidro plano não destinado ao sector automóvel;

b) A Fabbrica Pisana e a SIV de 26 de Outubro de 1982 a 1 de Dezembro de 1986, a Fabbrica Pisana a SIV e a Vernante Pennitalia de 11 de Maio de 1983 a 1 de Dezembro de 1986 em acordos e práticas concertadas relativamente aos preços a praticar ao grupo Fiat no sector do vidro plano destinado ao sector automóvel;

[1] JO nº L 326 de 13. 11. 1981, p. 32.

c) A Fabbrica Pisana a SIV e a Vernante Pennitalia, de 1 de Janeiro de 1982 a 30 de Junho de 1987, em acordos e práticas concertadas relativamente à repartição de quotas para os fornecimentos ao grupo Fiat no sector do vidro plano destinado ao sector automóvel;

d) A Fabbrica Pisana e a SIV, de 1 de Janeiro de 1983 a 1 de Maio de 1986, em acordos e práticas concertadas relativamente aos preços e às quotas de fornecimentos a aplicar ao grupo Piaggio no sector do vidro plano destinado ao sector automóvel;

e) A Fabbrica Pisana, a SIV e a Vernante Pennitalia, de 1 de Janeiro de 1982 a 31 de Dezembro de 1986, em acordos de cessão recíproca de produtos no sector do vidro plano destinados a conduzirem a uma repartição de mercado.

Artigo 2º

A Fabbrica Pisana, a SIV e a Vernante Pennitalia violaram as disposições do artigo 86º do Tratado CEE ao abusarem da sua posição dominante colectiva através dos seus comportamentos que consistiram em privar os clientes da possibilidade de colocarem em concorrência os fornecedores em matéria de preços e de condições de venda e em limitarem as hipóteses de escoamento através da fixação de quotas relativamente ao vidro para o sector automóvel:

a) A Fabbrica Pisana, a SIV e a Vernante Pennitalia, de 1 de Junho de 1983 a 10 de Abril de 1986, relativamente ao vidro plano não destinado ao sector automóvel;

b) A Fabbrica Pisana e a SIV, de 26 de Outubro de 1982 a 1 de Dezembro de 1986, a Fabbrica Pisana a SIV e a Vernante Pennitalia, de 11 de Maio de 1983 a 1 de Dezembro de 1986, relativamente aos preços do vidro plano para o sector automóvel destinado ao grupo Fiat;

c) A Fabbrica Pisana, a SIV e a Vernante Pennitalia, de 1 de Janeiro de 1982 a 30 de Junho de 1987, relativamente às quotas de fornecimentos de vidro plano para o sector automóvel destinado ao grupo Fiat;

d) A Fabbrica Pisana e a SIV, de 1 de Janeiro de 1983 a 1 de Maio de 1986, relativamente aos preços e às quotas de fornecimentos de vidro plano para o sector automóvel destinado ao grupo Piaggio.

Artigo 3º

A Fabbrica Pisana a SIV e a Vernante Pennitalia porão imediatamente fim às infracções mencionadas nos artigos 1º e 2º (caso ainda o não tenham feito), e, de futuro, abster-se-ão, no quadro do seu sector de vidro plano, de qualquer acordo ou prática concertada susceptível de ter um objecto ou efeito idêntico ou similar, incluindo qualquer intercâmbio de informações do tipo geralmente abrangido pelo segredo profissional que lhes permita seguir a execução de qualquer acordo expresso ou tácito ou de qualquer prática concertada em relação com o preço ou a partilha de mercado.

Artigo 4º

As coimas seguintes são aplicadas às empresas objecto da presente decisão, devido às infracções verificadas no artigo 1º:

— à Fabbrica Pisana SpA uma coima de 7 000 000 ECUs,

— à Società Italiana Vetro-SIV SpA uma coima de 4 700 000 ECUs,

— à Vernante Pennitalia SpA uma coima de 1 700 000 ECUs.

Artigo 5º

As coimas aplicadas no artigo 4º devem ser pagas, no prazo de três meses a contar da notificação da presente decisão, à seguinte conta bancária:

a) Conta nº 9.130.707 — Comissão das Comunidades Europeias — Bruxelas — ECU (para pagamento em ecus), Istituto Bancário S. Paolo di Torino, Piazza S. Carlo, 156, 10121 Torino;

b) Conta nº 26952/018 — Comissão das Comunidades Europeias — Bruxelas (para pagamento em liras italianas), Cassa di Risparmio delle Pronvince Lombarde, Via Monte di Pietá, 8, 20121 Milano.

As coimas vencem automaticamente juros a contar do termo do prazo referido, à taxa de juros aplicada pelo Fundo Europeu de Cooperação Monetária às suas operações em ecus no primeiro dia útil do mês durante o qual a presente decisão foi tomada, majorada de três pontos e meio, ou seja 11 %.

Em caso de pagamento em moeda nacional do destinatário, a conversão será efectuada à taxa do dia anterior ao do pagamento.

Artigo 6º

São destinatárias da presente decisão as seguintes empresas:

— Fabbrica Pisana SpA, Direzione Generale, Via E. Romagnoli, 6, I-20146 Milano;

— Società Italiana Vetro SIV SpA, I-66050 S. Salvo (Chieti);

— Vernante Pennitalia SpA Corso Aurelio Saffi, 37, I-16128 Génova.

A presente decisão constitui título executivo na acepção do artigo 192º do Tratado CEE.

Feito em Bruxelas, em 7 de Dezembro de 1988.

Pela Comissão

Peter SUTHERLAND

Membro da Comissão

ANEXO 1

1. Vidro transparente de base

(Em toneladas)

	1982	1983	1984	1985	1986
Produções: *Float* (dados produtores)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Estirado (dados Assovetro)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Total	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Importações (Istat): *Float*	121 409	103 979	124 579	107 238	105 070
Estirado	39 644	42 666	50 134	40 396	61 370
Total	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
− Exportações (Istat): *Float*	124 309	134 288	122 639	155 336	158 747
Estirado	5 901	5 982	14 087	16 513	8 182
A. Consumo aparente	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Importações Istat (*Float* + estirado)	161 053	146 645	174 713	147 634	166 440
— Importações de França (1)	44 475	37 875	29 320	22 805	16 310
— Importações de outros países efectuadas pelos três produtores	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B. Importações corrigidas	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

2. Vidro vazado de base

Produções (dados produtores)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Importações (Istat)	39 080	34 689	57 937	58 707	66 876
− Exportações (Istat)	14 484	9 831	5 370	1 542	2 320
A. Consumo aparente	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Importações (Istat)	39 080	34 689	57 937	58 707	66 876
— Importações de França (1)	500	211	1 632	2 505	3 298
— Importações de outros países efectuadas pelos três produtores	[...]	—	—	[...]	[...]
B. Importações corrigidas	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

3. Total vidro plano (1 + 2)

Produções	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Importações	200 133	181 334	232 650	206 281	233 316
− Exportações	144 694	150 101	142 096	173 391	169 249
A. Consumo aparente	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Importações (Istat)	200 133	181 334	232 650	206 281	233 316
— Importações de França (1)	44 975	38 083	30 953	25 312	19 609
— Importações de outros países efectuadas pelos três produtores	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B. Importações corrigidas	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

(1) As importações provenientes de França foram eliminadas porque neste país existem somente dois produtores, a Saint-Gobain e a Boussois, respectivamente sociedade-mãe da Fabbrica Pisana e sociedade-irmã da Vernante Pennitalia. As importações provenientes destas duas sociedades francesas destinam-se, na maioria das vezes, aos produtores italianos. Uma vez que as quantidades são vendidas directamente no mercado italiano por uma destas sociedades francesas, não podem ser consideradas como sendo vendas de concorrentes.

ANEXO 2

1. Mercado não automóvel

(Em toneladas)

	1982	1983	1984	1985	1986
Vendas *float* + estirado no mercado italiano — dados GEPVP (1)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
– Autoconsumo automóvel FP-SIV-VP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Total mercado *float* + estirado	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Consumo aparente vidro vazado (Anexo 1, ponto 2) (2)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
A. Total mercado	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B. Vendas totais não automóvel da FP-SIV-VP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %
Partes de mercado da Vetrocoke	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] % (3)
Partes de mercado dos produtores italianos (2)	± 84 %	± 82 %	± 79 %	± 84 %	± 77 %

(1) Utilizaram-se os dados GEPVP por serem mais fiáveis que os dados Assovetro. Efectivamente, os dados GEPVP abrangem unicamente as vendas, sobre as quais se podem efectuar os cálculos para a determinação das partes de mercado, enquanto que os dados Assovetro englobam as vendas e as existências.

(2) Uma vez que a GEPVP não publica os dados relativos ao vidro vazado, tiveram de se utilizar os dados Assovetro, relativos a este produto, constantes de Anexo 1. Dado que estes dados englobam igualmente as existências, a sua utilização ocasiona algumas divergências sobretudo no que se refere a 1985 e a 1986, que não são, contudo, importantes, entre a parte que teriam as importações corrigidas resultantes deste quadro e as resultantes do quadro constante do Anexo 1.

(3) A partir de 1986, a Vetrocoke tornou-se filial da SIV. As partes de mercado desta sociedade, relativamente a 1986 serão, pois, imputadas à SIV.

2. Mercado automóvel

(× 1 000 m²)

	1982	1983	1984	1985	1986
Vendas FP + SIV + VP + importações	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Partes globais da FP-SIV-VP	95 %	95 %	95 %	94,5 %	95 %

ANEXO 3

Tabelas de preços — datas de envio aos clientes (entre parêntesis datas de entrada em vigor)

Vidro claro construção						Vidro colorido construção					
Fabbrica Pisana		SIV		Vernante		Fabbrica Pisana		SIV		Vernante	
26. 6. 1981	(25. 7. 1981)	14. 7. 1981	(14. 9. 1981)	1. 9. 1981 (anulado)	(1. 10. 1981)	26. 6. 1981	(25. 7. 1981)	14. 7. 1981	(14. 9. 1981)		
				1. 2. 1982	(1. 3. 1982)						
7. 5. 1982	(15. 6. 1982)	20. 5. 1982	(30. 6. 1982)	24. 6. 1982	(1. 9. 1982)	7. 5. 1982	(15. 6. 1982)	20. 5. 1982	(30. 6. 1982)		
7. 3. 1983	(11. 4. 1983)	7. 3. 1983	(7. 4. 1983)	17. 2. 1983	(5. 4. 1983)	2. 9. 1983	(5. 9. 1983)	7. 3. 1983	(7. 4. 1983)		
								19. 9. 1983	(2. 11. 1983)		
26. 9. 1983	(2. 11. 1983)	19. 9. 1983	(2. 11. 1983)	21. 7. 1983	(10. 10. 1983)	27. 12. 1983	(13. 2. 1984)	28. 12. 1983	(20. 2. 1984)	Começa a vender colorido	
27. 12. 1983	(13. 2. 1984)	28. 12. 1983	(20. 2. 1984)	16. 12. 1983	(15. 2. 1984)	3. 7. 1984	(20. 8. 1984)	7. 5. 1984	(23. 5. 1984)	27. 7. 1984	(3. 9. 1984)
		7. 5. 1984	(23. 5. 1984)	20. 4. 1984	(21. 5. 1984)						
3. 7. 1984	(20. 8. 1984)	3. 7. 1984	(3. 9. 1984)	27. 7. 1984	(3. 9. 1984)	12. 11. 1984	(16. 1. 1985)	15. 11. 1984	(15. 1. 1985)	22. 11. 1984	(14. 1. 1985)
				25. 10. 1984	(9. 11. 1984)						
12. 11. 1984	(16. 1. 1985)	15. 11. 1984	(15. 1. 1985)	22. 11. 1984	(14. 1. 1985)	00. 9. 1985	(7. 10. 1985)	28. 8. 1985	(4. 10. 1985)	8. 8. 1985	(2. 9. 1985)
		11. 3. 1985	(11. 3. 1985)	7. 3. 1985	(14. 3. 1985)						
13. 5. 1985	(18. 6. 1985)	13. 5. 1985	(15. 6. 1985)	27. 5. 1985	(24. 6. 1985)	Fevereiro de 1986	(10. 3. 1986)	14. 3. 1986	(17. 3. 1986)	6. 2. 1986	(1. 4. 1986)
28. 7. 1985 (1)	(1. 8. 1985)	26. 7. 1985	(29. 7. 1985)	31. 7. 1985	(3. 8. 1985)						
25. 10. 1985 (2)	(25. 10. 1985)	21. 10. 1985	(28. 10. 1985)	25. 10. 1985	(4. 11. 1985)			9. 9. 1986	(29. 9. 1986)	20. 10. 1986	(15. 11. 1986)
10. 3. 1986	(17. 3. 1986)	14. 3. 1986	(24. 3. 1986)	21. 3. 1986	(1. 4. 1986)						
17. 9. 1986	(1. 10. 1986)	9. 9. 1986	(29. 9. 1986)	30. 9. 1986	(31. 10. 1986)						

(1) No seu documento de resposta, página 43, a Fabbrica Pisana afirmou que o aumento de preço foi anunciado por telegrama : não foi apresentada qualquer cópia do telegrama aquando das verificações, não constando igualmente em anexo ao documento de resposta.

(2) No seu documento de resposta, página 43, a Fabbrica Pisana afirmou que o aumento de preço foi anunciado por telegrama, tendo enviado em anexo (documento 16) a cópia do telegrama. A cópia do telegrama, sem carimbo postal de saída, tem ao cimo a data de 19 de Outubro, enquanto que em baixo, ao lado da assinatura do expedidor consta a data de 21 de Outubro e o carimbo postal de chegada apresenta a data de 21 de Outubro de 1985.

ANEXO 4

Análise dos operadores grossistas italianos mais importantes e sua classificação

Estimativa efectuada pela Fabbrica Pisana para 1986 (Anexo 12 do seu documento de resposta), das compras totais dos produtores italianos e estrangeiros — toneladas por ano			Classificação em categorias pela FP — SIV — VP					
Nomes dos grossistas	Total compras	% progressiva	1985			1986		
			FP	SIV	VP	FP	SIV	VP
1. Vitarelli (G) (1)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2. Gruppo Sangalli (GT) (2)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
3. Socover (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
4. SAVAS (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
5. Salento (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
6. Marchigiana (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
7. Laborvetro (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
8. D'Adda/Multiglass/Sacilese (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
9. Checchin (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
10. Foschi (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
11. VIC (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
12. Riccardi (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
13. Co. Vetro (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
14. Laziale/Vetralcomi (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
15. Cilvea (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
16. Vetro Brianza (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
17. IVAD (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
18. Bini Vetro (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
19. Tortorici-Fanara (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
20. Covel (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
21. Barbato (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
22. ISV (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
23. Camaeti (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
24. IVAM (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
25. ILVA (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
26. D'Amico (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
27. Callipo (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
28. G.V.A. Valentini (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
29. Sicilglass (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
30. Marotta (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
31. Versari (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
32. VAM Restelli (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
33. Marafiotti (desconhecido)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
34. Longoni (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
35. Piavevetro (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
36. Scordino (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
37. Ravera (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
38. Sardavetri (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
39. Landi (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
40. Nova Vetro (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
41. Rubei/Tekne (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
42. Cafiero (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
43. Covet (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Total	303 600							

(1) G = grossista.
(2) GT = grossista-transformador.

ANEXO 5

Data das variações das classificações dos clientes em categorias ou níveis

SIV	FP	VP
?	1. 1. 1984	?
?	1. 8. 1984	1. 7. 1984
20. 11. 1984	1. 11. 1984	1. 11. 1984
8. 2. 1985	1. 1. 1985	1. 1. 1985
13. 3. 1985		1. 3. 1985
3. 4. 1985	1. 4. 1985	1. 6. 1985
	1. 8. 1985	1. 8. 1985
7. 11. 1985		1. 11. 1985
20. 1. 1986	1. 1. 1986	
8. 5. 1986	1. 5. 1986	6. 6. 1986
		5. 9. 1986