II

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

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO
de 21 de Outubro de 1998
relativa a um processo de aplicação do artigo 85.º do Tratado CE
(Processo IV/35.691/E-4: — Cartel dos tubos com revestimento térmico)

(notificada com o número C(1998) 3117)

(Apenas fazem fé os textos nas línguas dinamarquesa, alemã, inglesa, italiana e finlandesa)

(1999/60/CE)

ÍNDICE

Página

I. **OS FACTOS** 3

A. ***Resumo da infracção*** 3

B. ***O sector dos tubos com revestimento térmico*** 4

1. O produto 4

2. O mercado dos sistemas de aquecimento urbano 5

3. Os produtores 6

a) ABB 6

b) Løgstør 7

c) Tarco 7

d) Dansk Rørindustri 7

e) Pan-Isovit 7

f) Henss/Isoplus 7

g) KWH 8

h) Fornecedores locais 8

i) Powerpipe 8

4. A associação dos produtores EuHP 9

Página

C. ***Processo*** 9

1. A denúncia da Powerpipe 9
2. As verificações 10
3. Os pedidos de informações ao abrigo do artigo 11.º 10
4. As reacções das empresas 10
5. A comunicação de acusações 11
6. As respostas à comunicação de acusações 11

D. ***Pormenores da infracção*** 12

1. Antecedentes do mercado 12
2. O cartel dinamarquês 13
   a) O regime de quotas e a fixação dos preços 13
   b) O funcionamento do cartel 14
3. Extensão a outros mercados 16
4. O cartel europeu a partir de 1994 22
   a) Primeiros contactos 22
   b) A partilha do mercado europeu: os acordos de base sobre as quotas 23
   c) Estrutura do cartel europeu 26
      i) O clube dos directores 26
      ii) Grupos de contacto 27
   d) Funcionamento nos mercados nacionais 27
      i) Alemanha 27
      ii) Dinamarca 30
      iii) Países Baixos 31
      iv) Áustria 32
      v) Itália 32
      vi) Suécia 33
      vii) Finlândia 33
      viii) Reino Unido 33
   e) Acções concertadas para eliminar a Powerpipe 33
      i) Plano estratégico da ABB 33
      ii) Recrutamento de funcionários-chave da Powerpipe 34
      iii) Aviso à Powerpipe para se afastar do mercado alemão 35
      iv) O contrato de Leipzig-Lippendorf: o boicote da Powerpipe 36
      v) Aplicação do boicote 37
   f) Continuação do cartel após as investigações 40
5. O papel da EuHP 42
6. Avaliação do papel de cada participante 43
7. Efeitos nos níveis gerais dos preços 47
8. Compensação da ABB 48

II. **APRECIAÇÃO JURÍDICA** 48

A. ***Aplicação do artigo 85.º do Tratado CE*** 48

1. N.º 1 do artigo 85.º 48
2. Acordos e práticas concertadas 48
3. A natureza da infracção no processo presente 50

Página

4. Restrição da concorrência 54
5. Efeito sobre a comércio entre Estados-membros 55
6. Duração da infracção 56
7. Os destinatários da presente decisão 57
a) Considerações gerais 57
b) ABB 58
c) Henss/Isoplus 58
d) KWH 60

B. *Sanções* 61
1. Artigo 3.º do Regulamento n.º 17 61
2. N.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17 61
a) Considerações gerais 61
b) Montante da coima aplicada a cada empresa 63
i) ABB 63
ii) Løgstør 65
iii) Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus e Pan-Isovit 66
iv) Brugg, KWH, Ke-Kelit e Sigma 67

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento n.º 17 do Conselho, de 6 de Fevereiro de 1962, primeiro regulamento de execução dos artigos 85.º e 86.º do Tratado [1], com a última redacção que lhe foi dada pelo Acto de Adesão da Áustria, da Finlândia e da Suécia, e, nomeadamente, o n.º 2 dos seus artigos 3.º e 15.º,

Tendo em conta a decisão da Comissão, de 19 de Março de 1997, de dar início a um processo, nos termos do artigo 3.º do Regulamento n.º 17,

Após ter dado às empresas em causa a oportunidade de se pronunciarem sobre as acusações formuladas pela Comissão, nos termos do n.º 1 do artigo 19.º do Regulamento n.º 17 e do Regulamento n.º 99/63/CEE da Comissão, de 25 de Julho de 1963, relativo às audições previstas nos n.ºs 1 e 2 do artigo 19.º do Regulamento n.º 17 do Conselho [2],

Após ter consultado o Comité Consultivo em matéria de acordos, decisões e práticas concertadas e de posições dominantes,

Considerando o seguinte:

I. OS FACTOS

A. *Resumo da infracção*

(1) A presente decisão que aplica coimas por infracção ao artigo 85.º é dirigida às seguintes empresas:

— ABB Asea Brown Boveri LTD,

— Brugg Rohrsysteme GmbH,

— Dansk Rørindustri A/S (Starpipe),

— Henss/Isoplus Group,

— Ke-Kelit Kunstoffwerk GmbH,

— Oy KWH Tech AB,

— Løgstør Rør A/S,

— Pan-Isovit GmbH,

— Sigma Tecnologie Di Rivestimento s.r.l.,

— Tarco Energi A/S.

[1] JO 13 de 21.2.1962, p. 204.
[2] JO 127 de 20.8.1963, p. 2268.

(2) A infracção consiste na participação num sistema complexo de acordos anticoncorrenciais que começou na Dinamarca aproximadamente no mês de Novembro de 1990, com a criação de um cartel nacional, que foi alargado a outros Estados-membros (Itália, Alemanha) durante 1991, antes de ser reorganizado em 1994 de forma a incluir efectivamente o conjunto do mercado comum, por parte dos produtores de tubos com revestimento térmico para o aquecimento urbano, os quais, agindo em concertação e cumplicidade, e em violação do n.º 1 do artigo 85.º, procederam às seguintes práticas:

— dividiram mercados nacionais e eventualmente a totalidade do mercado europeu entre si com base em quotas,

— atribuíram mercados nacionais a certos produtores e organizaram a retirada de outros,

— fixaram em conjunto preços do produto e de diferentes projectos individuais,

— atribuíram projectos individuais a determinados produtores e manipularam processos de concurso, a fim de que os contratos em questão fossem adjudicados a esses produtores,

— para proteger o cartel da concorrência da única empresa importante que dele não fazia parte, a Powerpipe AB, tomaram medidas concertadas que se destinavam a entravar a sua actividade comercial, a prejudicar o bom desenvolvimento das suas actividades ou pura e simplesmente a suprimi-la do mercado,

— utilizaram normas de qualidade para manterem os preços a um determinado nível e atrasaram a introdução de novas tecnologias mais económicas.

(3) As empresas participaram na infracção durante os seguintes períodos:

— ABB, Løgstør, Starpipe, Tarco: aproximadamente a partir de Novembro/Dezembro de 1990 e pelo menos até Março ou Abril de 1996,

— Pan-Isovit: aproximadamente a partir de Novembro/Dezembro de 1990 até à mesma data,

— Henss/Isoplus: aproximadamente a partir de Outubro de 1991 até à mesma data,

— KWH: pelo menos a partir de Março de 1995 até à mesma data,

— Brugg: aproximadamente a partir de Agosto de 1994 até à mesma data,

— Ke-Kelit: aproximadamente a partir de Janeiro de 1995 até à mesma data,

— Sigma: aproximadamente a partir de Abril de 1995 até à mesma data.

(A participação da Brugg, da Ke-Kelit e da Sigma limitou-se aos acordos relativos aos seus respectivos mercados nacionais).

B. *O sector dos tubos com revestimento térmico*

1. O produto

(4) Os tubos com revestimento térmico, utilizados principalmente em sistemas de aquecimento urbano, são essencialmente constituídos por um tubo de aço envolvido por um tubo de plástico, com uma camada de espuma isotérmica entre ambos.

Os sistemas de aquecimento urbano são normalmente utilizados nos países da Europa Ocidental situados mais ao Norte e nos países do antigo Bloco de Leste, com um clima rigoroso. A água, aquecida numa instalação central, é seguidamente transportada, através de tubos subterrâneos, por toda a municipalidade ou distrito, a fim de aquecer as residências privadas e os imóveis comerciais.

Devido à importância crescente das preocupações de carácter ambiental, e nomeadamente devido à utilização racional da energia, as possibilidades de recurso aos sistemas de aquecimento urbano são cada vez mais amplamente reconhecidas, por exemplo, em conjugação com centrais eléctricas; neste sistema, (co-geração), o calor residual proveniente da central ou da fábrica serve para o aquecimento urbano.

Uma vez que a água quente (ou o vapor) deve ser transportada por baixo da terra em longas distâncias, a temperatura é muito elevada (até 140 °C) e os tubos devem ser revestidos termicamente para garantir uma distribuição eficaz e sem riscos.

(5) Os tubos com revestimento térmico são constituídos por três elementos principais:

— um tubo de aço (ou por vezes de cobre), denominado «tubo transportador», que constitui o elemento central do produto e em que circula a água quente,

— um «tubo concêntrico de revestimento» externo de plástico que envolve este tubo e o protege,

— entre ambos, uma camada rígida de espuma isotérmica.

As condutas de aquecimento urbano são geralmente de comprimento fixo (6, 12 ou 16 metros). Os diâmetros normais vão de 125 a 800 mm, sendo no entanto possível fabricar tubos mais largos. Os fabricantes propõem uma gama completa de tubos, cotovelos e acessórios especiais, incluindo sistemas de controlo para detectar fugas. Alguns dos produtores implicados no presente processo fabricam igualmente tubos flexíveis que servem essencialmente para ligar as residências individuais ao sistema de canalização principal. Estes tubos flexíveis não são objecto do presente processo.

Os produtos são normalizados e devem satisfazer normas de qualidade definidas no âmbito de uma cooperação entre fabricantes, clientes e autoridades de normalização, sendo as principais normas a EN 253, EN 258, EN 488 e EN 489. O método de fabrico tradicional consiste em manter os tubos transportadores de aço ligados por espaçadores e cobertos com o tubo externo de plástico, injectando seguidamente espuma entre os dois tubos concêntricos. A inovação desempenha um papel importante neste sector. A segurança, a eficácia e a protecção do ambiente constituem preocupações essenciais. Entre as recentes novidades figura o aparecimento, em 1988, das espumas isotérmicas sem hidrocarbonetos. A criação, mais ou menos em simultâneo, de um processo de fabrico contínuo dos tubos permitiu reduzir substancialmente os custos. Graças a esta técnica, os tubos avançam ininterruptamente ao longo do estádio de produção, enquanto no percurso tradicional são transportados um a um até ao local de injecção da espuma. Contudo, a autorização deste método de fabrico e a sua utilização generalizada para fins comerciais defrontou-se, durante alguns anos, com a oposição de fabricantes que utilizavam o sistema de fabrico tradicional.

2. O mercado dos sistemas de aquecimento urbano

(6) Na Europa Ocidental, os consumidores finais dos tubos de aquecimento urbano são principalmente fornecedores de energia ou empresas especializadas em aquecimento urbano pertencentes a municipalidades. Os contratos podem dizer respeito a um determinado projecto ou a acordos anuais de fornecimento.

No primeiro tipo de contrato, os municípios ou outras autoridades públicas ou locais celebram um contrato, na sequência de um concurso, com uma empresa de engenharia civil, que lança por seu lado um concurso junto dos fabricantes de tubos para o fornecimento de tubos com revestimento térmico. [Os contratos de fornecimento de tubos de montante superior a 400 000 ecus são igualmente sujeitos à regulamentação comunitária relativa aos contratos públicos ([3])]. A instalação dos tubos fornecidos pelo fabricante é assegurada pelo contratante. Os contratos deste tipo representam cerca de 60 % do total do mercado europeu.

No caso de contratos anuais (igualmente denominados mercado «retalhista»), o município ou outros utilizadores finais acorda em adquirir tubos e acessórios directamente a um fabricante de tubos, até um montante anual exacto, geralmente para a substituição parcial ou manutenção de um sistema de aquecimento urbano já existente. Nalguns casos, o período contratual pode ser de três ou mesmo de cinco anos.

(7) O mercado comunitário dos tubos de aquecimento urbano representava em 1995 cerca de 400 milhões de ecus, ou seja, 15 % mais do que no ano anterior. O produto é comercializado em quase todos os Estados-membros. É objecto de um comércio importante entre os Estados-membros. A ABB possui instalações de produção em vários Estados-membros. A Henss/Isoplus fabrica os seus tubos na Áustria e na Alemanha. A Dinamarca, principal centro de produção, representa cerca de 50 % da capacidade de fabrico da Comunidade e abastece todos os outros Estados-membros em que se utiliza aquecimento urbano. A Alemanha constitui o maior mercado nacional da Comunidade (com cerca de 160 milhões de ecus que correspondem a 40 % do total do consumo comunitário). Pelo menos dois terços dos tubos de aquecimento urbano colocados na Alemanha provêm de outros Estados-membros, principalmente da Dinamarca, mas igualmente da Áustria, da Finlândia e da Suécia. A Dinamarca é

([3]) Directiva 93/38/CEE do Conselho, de 14 de Junho de 1993, relativa à coordenação dos processos de celebração de contratos nos sectores da água, da energia, dos transportes e das telecomunicações; n.º 2, alínea a), ponto iii), do artigo 2.º e artigo 14.º (JO L 199 de 9.8.1993, p. 84), com a última redacção que lhe foi dada pela Directiva 98/4/CE do Parlamento Europeu e do Conselho (JO L 101 de 1.4.1998, p. 1).

o segundo mercado nacional da União com 20 % do consumo total. Por outro lado, o conjunto dos produtores da Comunidade alimenta um mercado de exportação europeu (Europa Oriental, Países Nórdicos e Estados Bálticos) que equivale a 100 milhões de ecus, sem contar com os mercados em rápida expansão constituídos pela Rússia e pela China.

3. **Os produtores**

(8) No momento dos factos, oito produtores asseguravam, a uma grande escala, o abastecimento de tubos com revestimento técnico à Europa Ocidental: a ABB, a Løgstør, a Dansk Rør («Starpipe»), a Tarco, a Pan-Isovit, a Henss/Isoplus, a KWH e a Powerpipe. A produção da União concentra-se principalmente na Dinamarca, onde se encontram instalados quatro destes produtores, três dos quais na cidade de Fredericia.

a) *ABB*

(9) O maior produtor de tubos de aquecimento urbano (e o único grande grupo multinacional presente neste sector) é o grupo helvético-sueco ABB Asea Brown Boveri Ltd, com sede em Zurique. Este grupo foi criado em 1988 como resultado de uma fusão entre a empresa sueca Asea ABB, de Estocolmo, e a empresa suíça BBC Brown Boveri Ltd, estabelecida em Baden. É propriedade em partes iguais das duas empresas-mãe, que desempenham apenas um papel de *holding* e que passaram a denominar-se respectivamente ABB AB e ABB AG. A ABB Asea Brown Boveri Ltd é a principal empresa de um grupo de mais de 1 000 empresas, que registava em 1997 um volume de negócios consolidado de cerca de 31,3 mil milhões de dólares dos Estados Unidos (USD) (27,6 mil milhões de ecus). Exerce mais de metade das suas actividades na Europa.

A organização do grupo ABB assenta em duas estruturas sobrepostas, uma regional e outra centrada nos segmentos de mercado.

A ABB é presidida por um conselho de administração, abaixo do qual se encontra o seu principal órgão de direcção, o comité de direcção do grupo, composto (em Agosto de 1993) por um director-geral e por sete directores-gerais adjuntos, que representavam as três áreas geográficas em que a ABB se encontra presente e os seus quatro principais segmentos de actividade ou tipos de produção. Durante a maior parte do período em causa na presente decisão, os quatro segmentos de actividade em que foram nomeados directores executivos, presentes no comité de direcção do grupo enquanto directores-gerais adjuntos, eram os seguintes: produção de electricidade, transmissão e distribuição de electricidade, sistemas industriais e de construção e transportes [4].

Cada um dos segmentos de actividade da ABB subdivide-se em «domínios de actividade» (*«Business Areas»*), cada um correspondente ao exercício de uma actividade industrial específica a nível mundial. No total, a ABB conta actualmente com 37 domínios de actividade, entre os quais o aquecimento urbano.

A ABB está simultaneamente organizada em três áreas geográficas (a Europa, as Américas e a Ásia-Pacífico); esta estrutura, que ultrapassa a segmentação por actividade e por produto permite tratar as questões de estratégia geral e garantir uma coordenação entre segmentos de actividade e país.

(10) Na sequência da reestruturação da ABB, em Agosto de 1993, o domínio da actividade «aquecimento urbano» (designado pela sigla «BA-VDH») foi integrado no segmento «transportes» e colocado sob o controlo directo do director executivo responsável por este segmento (que enquanto director-geral adjunto participante no comité de direcção do grupo era um dos principais dirigentes da ABB).

O domínio de actividade «aquecimento urbano» da ABB agrupa empresas transformadoras situadas na cidade dinamarquesa de Fredericia (ABB IC Møller A/S), na Finlândia (a antiga empresa Ecopipe), na Alemanha (ABB Isolrohr GmbH), na Suécia e na Polónia. A venda e a distribuição dos tubos com revestimento térmico na União é assegurada por estas empresas por outras filiais da ABB ou por agentes comerciais. O grupo ABB

[4] A partir de 1 de Janeiro de 1996, as actividade mundiais da ABB no domínio dos transportes ferroviários foram fundidas com as da Daimler-Benz Transportation no âmbito de uma empresa comum denominada ADTRANZ; ver Decisão 97/25/CE da Comissão (Processo n.º IV/M.580 — ABB Daimler Benz) (JO L 11 de 14.1.1997, p. 1). O então presidente do segmento dos transportes da ABB foi nomeado presidente e director executivo da nova empresa. A actividade de aquecimento urbano permaneceu na estrutura principal do grupo ABB, integrando agora o segmento «produção de electricidade».

tem cerca de 40 % do mercado do aquecimento urbano de toda a Europa Ocidental. Líder do mercado, é o principal fornecedor na maior parte dos países onde se encontra estabelecido. Após se ter lançado na Dinamarca com a ABB IC Møller, a ABB expandiu-se neste mercado essencialmente através da aquisição de pequenos produtores. Todas estas empresas foram integradas nas actividades da ABB. O relatório anual da ABB avalia as «encomendas recebidas», em 1995, pela área do aquecimento urbano em 283 milhões de dólares (216 milhões de ecus).

Embora a IC Møller seja a principal empresa da ABB no sector do aquecimento urbano e de o seu director executivo se encontrar à frente do domínio de actividade «aquecimento urbano», não desempenha por isso, em termos de estrutura do grupo, um papel de *holding* em relação às outras empresas deste domínio; a Isolrohr GmbH, por exemplo, é uma filial a 100 % da principal empresa do grupo na Alemanha.

b) *Løgstør*

(11) A Løgstør Rør A/S, segundo fabricante de tubos de aquecimento urbano da União, é uma empresa familiar criada em 1960 na cidade com o mesmo nome, na Dinamarca. No âmbito de uma reestruturação, em 1988, as suas actividades foram transferidas para uma nova empresa. Tem uma quota de mercado de cerca de 20 % na Europa Ocidental. Em 1993, adquiriu uma pequena fábrica na Finlândia, denominada posteriormente LR Putki, que encerrou no final de 1996, após ter registado prejuízos importantes. Está igualmente associada por uma empresa comum a instalações de produção situadas em Itália, que fabricam essencialmente acessórios. A Løgstør, que foi o primeiro produtor a adoptar um sistema de fabrico contínuo, afirma ter reduzido o preço de custo de cerca de 15 a 20 % em relação às técnicas tradicionais de fabrico por lotes. A camada externa é menos espessa e é necessário menos espuma isotérmica, o que permite realizar importantes economias de matéria-prima. Segundo a Løgstør, a empresa teria tido dificuldades consideráveis para implantar o novo produto nos mercados, uma vez que os seus concorrentes, que utilizavam técnicas tradicionais, contestaram a sua conformidade com as normas, insistindo na manutenção das normas antigas relativas à espessura do revestimento e à densidade da espuma.

A Løgstør adquiriu o produtor alemão Pan-Isovit (igualmente destinatário da presente decisão) em 1 de Janeiro de 1997.

c) *Tarco*

(12) A Tarco Energi A/S tem as suas instalações de produção na cidade dinamarquesa de Fredericia e vende principalmente na Dinamarca e na Alemanha. A empresa encontra-se igualmente presente na Escandinávia, em Itália, nos Países Baixos e em determinados mercados da Europa Oriental. A sua quota de mercado na Europa Ocidental é de cerca de 14 %. A Tarco Energi A/S faz parte do grupo industrial Tarco A/S de Nyborg, pertencente a um consórcio de mais de 80 municípios dinamarqueses, sendo muitos deles clientes de aquecimento urbano.

d) *Dansk Rørindustri*

(13) A empresa Dansk Rørindustri A/S, conhecida sob a designação de Starpipe, encontra-se igualmente instalada em Fredericia na Dinamarca. Detém na Europa Ocidental uma quota de cerca de 6 %. Os seus principais mercados são a Dinamarca e outros países escandinavos, a Alemanha e os países da Europa Oriental.

e) *Pan-Isovit*

(14) Na época dos factos, a empresa Pan-Isovit GmbH, estabelecida em Speyer, na Alemanha, era propriedade a 100 %, tal como a empresa-irmã suíça Pan-Isovit AG, estabelecida em Regensdorf, da Pan-Isovit Holding AG, por sua vez filial a 100 % do grupo industrial suíço WMH — Walter Meier Holding AG. As principais instalações de fabrico de tubos de aquecimento urbano encontravam-se em Speyer; a fábrica suíça produzia apenas acessórios. A Pan-Isovit, que tem cerca de 12 % do mercado da Europa Ocidental, foi adquirida pela Løgstør após a investigação efectuada no âmbito do presente processo.

f) *Henss/Isoplus*

(15) A Isoplus Fernwärmetechnik Gesellschaft mbH possui uma fábrica em Hohenberg, na Áustria, e outras instalações (através de uma filial a 100 %) em Sondershausen, na Alemanha. Este último Estado-membro constitui aliás o seu principal mercado. A Isoplus possui igualmente instalações

de produção na Hungria e na República Checa. A empresa, criada em 1989, adquiriu em 1990 a fábrica da ABB Isolrohr na Áustria. Durante o período abrangido pela presente decisão, as vendas da Isoplus na Alemanha foram exclusivamente realizadas por duas empresas: a Dipl-Kfm Walter Henss GmbH, de Rosenheim, e a Dipl--Kfm Walter Henss Rohrleitungsbau GmbH Berlin ([5]). A Henss Rosenheim agia igualmente como agente comercial da ABB IC Møller na Baviera, sendo esta relação comercial com a ABB explicada pelo facto de a família Henss ter anteriormente sido proprietária da Isolrohr, tendo vendido a empresa à IC Møller em 1987. Esta ligação comercial com a ABB deu origem a desacordos recorrentes e foi objecto de arbitragem. As empresas Henss e Isoplus constituíam um grupo de facto, embora, segundo os registos do comércio, não existisse entre elas qualquer ligação de propriedade. A Henss/Isoplus detém cerca de 9 % do mercado da Europa Ocidental.

g) *KWH*

(16) O produtor Oy KWH Pipe AB de Vasa, o único de propriedade finlandesa, dedica-se essencialmente ao fabrico e à comercialização de tubos de plástico (PEAD, PVC) para o sector da engenharia civil e aplicações a nível dos municípios. A KWH Tech é a divisão responsável (entre outras) pela produção de tubos com revestimento térmico para o aquecimento urbano (trata-se da divisão «tubos térmicos», sendo a outra unidade «máquinas», que produz e vende equipamentos e tecnologias para o fabrico de tubos). A KWH, cujas actividades no domínio do aquecimento urbano para a Europa Ocidental se limitam aos países escandinavos, tem cerca de 2 % do mercado da Europa a especializou-se na criação de empresas comuns para a promoção do aquecimento urbano em mercados extracomunitários, para onde transferiu tecnologia e saber-fazer.

h) *Fornecedores locais*

(17) Existem vários fornecedores de aquecimento urbano que alimentam principalmente o seu próprio mercado nacional: trata-se da Brugg (Alemanha e Suíça), da Sigma (Itália) e da KE-Kelit (Áustria). A empresa Brugg fabrica actualmente apenas tubos flexíveis. Para os projectos de aquecimento urbano em que está em concorrência com os outros produtores, adquire tubos rígidos à Starpipe, uma vez que encerrou no final de 1994 as suas próprias instalações deste tipo de tubos. A KE-Kelit é uma empresa independente que fornece por sua própria conta tubos que adquire à Løgstør.

A Sigma, que pertencia anteriormente ao grupo siderúrgico público italiano Ilva foi adquirido pelo grupo Riva aquando da sua privatização em 1995. Ainda que pertencente a um grande grupo, a Sigma só exerce as suas actividades a nível local.

i) *Powerpipe*

(18) A Powerpipe AB, é uma empresa criada em 1986 por antigos assalariados do produtor sueco Ecopipe após a aquisição deste pelo grupo finlandês Uponor. Na sequência de um acordo entre os credores, em 1988, e de uma reestruturação financeira realizada com a garantia de uma sociedade de investimentos privada, a Birka Business Development AB, a empresa Powerpipe foi adquirida pela Birka de que se tornou uma filial a 100 %. Em 1988, a Powerpipe foi um dos primeiros produtores a criar (graças a uma tecnologia à base de CO_2) uma espuma isotérmica sem hidrocarbonetos para os tubos com revestimento térmico. Em 1994, a Powerpipe tinha cerca de 2 % do mercado da Europa Ocidental no que diz respeito aos tubos com revestimento térmico e exercia a maior parte das suas actividades na Suécia e na Finlândia.

A partir de cerca de 1993, a Powerpipe prosseguiu uma política expansionista noutros mercados europeus, nomeadamente na Alemanha. Uma das razões invocadas para explicar esta alteração de estratégia consistia no que a Powerpipe descrevia como o nível inexplicavelmente baixo a que os preços tinham caído na Suécia (em que a ABB dominava o mercado). A Powerpipe estava persuadida de que os grandes produtores reduziam deliberadamente os preços neste país a fim de a prejudicarem.

Segundo a Powerpipe, os produtores em actividade procuraram desde o início eliminá-la ou neutralizá-la enquanto concorrente. A partir de 1991, os outros produtores desenvolveram diligências sucessivas junto da Birka e do seu pro-

([5]) A Henss Rosenheim passou a designar-se Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH a partir de 1 de Janeiro de 1997 e absorveu, em 6 de Agosto de 1997, a empresa Henss Berlin, que deixou de existir enquanto empresa distinta.

prietário para adquirir a Powerpipe, não tendo no entanto as negociações tido qualquer êxito.

Em Janeiro de 1997, a Birka vendeu as actividades da Powerpipe a uma nova empresa que fazia parte de um grupo de investimento franco-dinamarquês especializado em pequenas e médias empresas industriais. A entidade jurídica da Powerpipe AB alterou a sua designação e permaneceu no âmbito do grupo Birka. A nova empresa, por seu lado, retomou as actividades em causa sob a designação de Powerpipe AB. Não tem qualquer relação com a Birka.

4. A associação dos produtores EuHP

(19) Em 1991, por iniciativa da ABB, foi criada uma associação de produtores sob a designação de European District Heating Pipe Manufacturers Association («EuHP»). Segundo os estatutos da EuHP, o seu principal objectivo consistia em velar pela qualidade do produto, bem como da instalação, manutenção e formação. A EuHP estabeleceu as suas próprias normas técnicas e impõe igualmente o respeito das normas europeias (EN) no que se refere ao produto.

Entre os outros objectivos anunciados pela EuHP figuram:

— promoção da investigação e do desenvolvimento técnico,

— promoção da utilização do aquecimento urbano,

— participação nos trabalhos de protecção do ambiente e de normalização,

— prestação de assistência técnica e de consultoria.

O motor da EuHP era com efeito a ABB, que controlava a organização e lhe fornecia o pessoal. Inicialmente, dela só faziam parte as diferentes empresas do grupo ABB que operam neste sector e os três produtores dinamarqueses. A KWH aderiu à EuHP um pouco mais tarde (em Abril de 1992), seguida um ano mais tarde pela Pan-Isovit. A partir de 1993, a Henss/Isoplus desenvolveu grandes esforços para entrar na organização (inclusive ameaçando com acções judiciais, devido ao facto de a EuHP ser um cartel de que se encontrava excluída), sendo finalmente autorizada a entrar em meados de 1995. A Powerpipe nunca fez parte deste organismo.

Durante o presente processo, a ABB anunciou que tinha decidido retirar-se da EuHP. A Løgstør retirou-se da associação em 31 de Dezembro de 1997. Pareceria que as outras empresas agiram da mesma forma. Desconhece-se o estatuto exacto da EuHP no momento da decisão.

C. *Processo*

1. A denúncia da Powerpipe

(20) Por carta de 18 de Janeiro de 1995, a Powerpipe apresentou uma denúncia à Comissão, ao abrigo do artigo 3.º do Regulamento n.º 17, que dizia essencialmente respeito aos seguintes pontos:

— os outros fabricantes e fornecedores de tubos com revestimento térmico, nomeadamente a ABB, a Løgstør, a Tarco, a Starpipe, a Pan-Isovit e a Isoplus, tinham, no âmbito de um cartel ilícito e clandestino, repartido o mercado europeu entre os diferentes participantes, com base num sistema de quotas, fixado em conjunto os preços dos produtos e dos projectos e cooperado no sentido de manipular os processos de concurso relativos a diferentes projectos, a fim de que os contratos fossem adjudicados aos produtores designados antecipadamente pelo cartel,

— para que o cartel seja preservado da concorrência e conserve o controlo do mercado, os produtores supramencionados tinham tomado medidas concertadas para prejudicar a actividade da Powerpipe e/ou limitar as suas actividades ao mercado sueco e/ou suprimi-la pura e simplesmente do sector, nomeadamente chamando a si os seus principais quadros e intervindo de forma ilegal nas suas relações contratuais com clientes e fornecedores.

(21) No início de 1994, o proprietário da Birka (a empresa-mãe da Powerpipe) chamou por duas vezes a atenção da ABB para este problema, escrevendo pessoalmente ao director executivo do segmento dos transportes (ver considerando 10) em Zurique e propondo-lhe um encontro. Este rejeitou estas alegações de comportamento desleal e anticoncorrencial por não terem qualquer fundamento, não aceitando mesmo a oferta de encontro do proprietário da Powerpipe, devido ao facto de as suas cartas poderem ser interpretadas pelas autoridades responsáveis pela concorrência como uma tentativa para levar a ABB a implicar-se em acordos ilícitos. Posteriormente, o proprietário da Powerpipe informou um membro do conselho de administração da ABB dos comporta-

mentos do cartel e dos seus efeitos sobre a actividade da Powerpipe, tendo solicitado ao conselho de administração da ABB que interviesse rapidamente para pôr termo à infracção. Em Dezembro de 1994, na sequência de uma nova diligência dos consultores jurídicos da Powerpipe junto da ABB, a sede deste grupo em Zurique negou veementemente que o grupo estivesse «implicado em práticas concertadas ou acordos susceptíveis de falsear, restringir ou afectar de qualquer outro modo a concorrência no mercado do aquecimento urbano e dos sistemas de condutas». Afirmou que as alegações de comportamento ilícito referidas pela Powerpipe eram absolutamente desprovidas de fundamento e advertiu que «a ABB reagirá vigorosamente a qualquer iniciativa inadequada ou a qualquer ingerência nas suas actividades e reclamará uma indemnização por todos os danos que possa vir a sofrer».

Foi na sequência desta reacção da ABB que a Powerpipe apresentou uma denúncia à Comissão.

2. As verificações

(22) Em 28 de Junho de 1995, agindo ao abrigo de uma decisão da Comissão de 12 de Junho do mesmo ano, funcionários da Comissão e representantes das autoridades responsáveis pela concorrência dos Estados-membros implicados, procederam, simultaneamente e sem pré-aviso, a verificações nas seguintes empresas ou associações:

— ABB IC Møller A/S, Fredericia, Dinamarca,

— Dansk Rørindustri A/S, Fredericia, Dinamarca,

— Løgstør Rør A/S, Løgstør, Dinamarca,

— Tarco Energi A/S, Fredericia, Dinamarca,

— European District Heating Pipe Manufacturers Association, Fredericia, Dinamarca,

— Dipl-Kfm Walter Henss GmbH, Rosenheim, Alemanha,

— Dipl-Kfm Walter Henss Fernwärmerohrleitungsbau GmbH, Berlim, Alemanha,

— Pan-Isovit GmbH, Speyer, Alemanha,

— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Hohenberg, Áustria,

— Oy KWH Pipe AB, Vaasa, Finlândia.

Estas verificações permitiram à Comissão obter, na maior parte das empresas visitadas, um volume considerável de elementos de prova documentais, nomeadamente notas pormenorizadas de reuniões, circulares internas, documentos de trabalho, quadros e listas que tendiam todos a confirmar as alegações da Powerpipe.

3. Os pedidos de informações ao abrigo do artigo 11.º

(23) Em 13 de Março de 1996, a Comissão apresentou um pedido de informações, ao abrigo do artigo 11.º do Regulamento n.º 17, à ABB IC Møller, à Løgstør, à Tarco, à Starpipe, à Pan-Isovit e a quatro empresas do grupo Henss/Isoplus. Foi solicitado às empresas em questão que fornecessem informações suplementares e explicações pormenorizadas sobre os documentos encontrados nas suas instalações aquando das verificações efectuadas no ano anterior ao abrigo do n.º 3 do artigo 14.º

4. As reacções das empresas

(24) Após recepção dos pedidos de informação ao abrigo do artigo 11.º, várias destas empresas contactaram a Comissão e reconheceram, em termos gerais, ter participado em infracções graves ao artigo 85.º do Tratado CE, declarando à Comissão a sua intenção de cooperar sem reservas na investigação e de lhe fornecer as informações relativas às infracções, incluindo informações que não tinham sido solicitadas nos pedidos ao abrigo do artigo 11.º (que se limitavam quase exclusivamente aos documentos específicos encontrados em posse do produtor incriminado).

A maior parte das empresas implicadas forneceu seguidamente à Comissão por sua própria iniciativa, informações e elementos de prova documental que não apenas confirmavam como corroboravam as provas encontradas aquando das verificações, mas que mostravam igualmente que o cartel tinha começado já em Novembro ou Dezembro de 1990, através de acordos de repartição dos mercados e de fixação de preços entre os produtores dinamarqueses e que tinha continuado a funcionar quase como anteriormente durante pelo menos nove meses após as verificações, sendo tomadas precauções suplementares para esconder a sua existência à Comissão (as reuniões, por exemplo, eram organizadas fora do território da Comunidade).

Em reacção a estes pedidos de informação, apresentados ao abrigo do artigo 11.º, as empresas do grupo Henss/Isoplus, que tinham numa primeira

fase negado ter participado numa qualquer infracção ou dela ter conhecimento, ou que não responderam às questões colocadas, admitiram posteriormente que tinham participado de forma limitada (apenas a Isoplus) numa infracção ao artigo 85.º, tendo igualmente fornecido certos elementos de prova documental.

5. A comunicação de acusações

(25) Na sua comunicação de acusações de 20 de Março de 1997, a Comissão afirmava que, tendo começado as suas operações na Dinamarca aproximadamente em Novembro de 1990, antes de as alargar progressivamente, em primeiro lugar à Alemanha, a partir de Outubro de 1991, e depois, a partir dos finais de 1994, a todo o mercado comum, os destinatários tinham infringido o n.º 1 do artigo 85.º, ao participarem num cartel clandestino, no âmbito do qual visavam partilhar entre si o mercado europeu e os diferentes mercados nacionais através de um sistema de quotas; que tinham fixado em conjunto os preços dos produtos em causa e de diferentes projectos; que tinham atribuído projectos individuais a determinados produtores e manipulado os processos de concurso para que estes fossem efectivamente os escolhidos; que para preservar o cartel da concorrência, tinham tomado medidas concertadas para prejudicar as actividades da Powerpipe, confiná-las à Suécia ou pura e simplesmente suprimir esta empresa do sector.

A comunicação de acusações indicava a duração de participação na infracção relativamente aos diferentes produtores:

— ABB, Løgstør, Starpipe, Tarco: de Novembro de 1990 até pelo menos Março ou Abril de 1996,

— Pan-Isovit: de aproximadamente Dezembro de 1990 até à mesma data,

— Henss/Isoplus: de aproximadamente Outubro de 1991 até à mesma data,

— KWH: de aproximadamente Março de 1995 até à mesma data,

— Brugg: de aproximadamente Agosto de 1994 até à mesma data,

— Ke-Kelit e Sigma: aproximadamente de inícios de 1995 até à mesma data.

Era especificado que a alegada participação da Brugg, da Ke-Kelit e da Sigma se limitava aos acordos relativos aos seus mercados nacionais respectivos.

6. As respostas à comunicação de acusações

(26) Nas suas respostas à comunicação de acusações, a maior parte dos produtores reconheceu ter participado numa infracção ao artigo 85.º, mas, à excepção da ABB (que não contestou os principais factos descritos pela Comissão, nem as suas conclusões), alegou que a duração da infracção e o papel que nela tinham desempenhado não eram tão importantes quanto a Comissão afirmava, e negaram ter participado em quaisquer manobras destinadas a prejudicar a Powerpipe ou a suprimi-la do mercado.

A Løgstør e a Tarco alegaram que não se tratava de uma única infracção contínua, mas de dois cartéis completamente distintos, o primeiro, limitado ao território dinamarquês, teria funcionado desde o final de 1990 ou início de 1991 até ao início de 1993; o segundo abrangeria um mercado mais alargado e só teria começado a funcionar no final de 1994.

A Starpipe, por seu lado, não reagiu em relação a este ponto preciso, mas pretende ter apenas desempenhado um papel de menor importância nas tentativas da ABB e da Løgstør para dominarem o mercado.

Embora a Comissão tenha alegado que as empresas Henss/Isoplus formavam uma única empresa, na ausência de uma sociedade gestora de participações do grupo devidamente identificada, dirigiu a comunicação de acusações às empresas Henss e Isoplus e, no âmbito do processo, a Henss e a Isoplus estavam representadas separadamente.

A Isoplus, que negou vigorosamente fazer parte de um grupo ou ter quaisquer relações de propriedade com as empresas Henss, negou igualmente a participação em acordos de repartição do mercado antes do final de 1994 ou início de 1995.

As duas empresas Henss alegaram que ainda que o seu proprietário tenha participado em discussões ocasionais com os produtores a partir de 1991 para pôr termo a uma guerra de preços, estas não deram qualquer resultado até ao final de 1994. Afirmam que se foi criado um cartel após essa data, no âmbito do qual a empresa Isoplus teria mandatado o principal accionista da Henss para participar em reuniões em seu nome, as empresas Henss nunca cometeram a menor infracção, uma vez que eram apenas agentes comerciais da Isoplus e que não podiam, a esse título, fazer parte de um «cartel de produtores»: qualquer infracção ao artigo 85.º seria da responsabilidade exclusiva da Isoplus.

A Pan-Isovit afirmou igualmente que, independentemente dos contactos estabelecidos com outros produtores antes do final de 1994, não fez parte do cartel antes de 1994/1995.

(27) A empresa KWH, sem contestar no essencial os factos alegados pela Comissão na sua comunicação de acusações, afirmou que se aderiu ao cartel em Maio (e não em Março) de 1995, foi na sequência de manobras coercivas da ABB e que só seguiu o movimento para evitar as represálias sistemáticas dos outros produtores.

A Brugg admitiu ter participado de forma limitada no cartel (o que a comunicação de acusações tinha perfeitamente consignado), mas apenas a partir de Dezembro de 1994, e não do mês de Agosto como alegado; a Brugg declarou igualmente ter assistido às reuniões para não ser eliminada do mercado pelos seus concorrentes mais importantes, em especial, pela ABB.

A Ke-Kelit minimizou o seu papel e declarou ter sido colocada perante o facto consumado pelos outros produtores, não tendo tido qualquer outra solução se não aceitar a quota que estes lhe tinham atribuído em relação à Áustria.

A Sigma (que parece equiparar a participação no cartel à adesão à Associação EuHP, de que nunca fez parte), declarou que, na maior parte dos casos, a sua participação nas reuniões relativas à Itália se limitava aos aspectos técnicos e que em raros casos se tratou de acordos anticoncorrenciais, nunca tendo aceite ver restringida a sua margem de manobra comercial.

Quanto às acções, descritas na comunicação de acusações, que visavam a eliminação da Powerpipe enquanto concorrente, todos os produtores objecto desta acusação, à excepção da ABB, (entre os quais não figurava a Ke-Kelit nem a Sigma), negaram ter participado em tais acções ou tê-las executado. A KWH afirmou ter sofrido pressões no sentido de aplicar uma decisão de boicote colectivo à Powerpipe, mas ter contestado as instruções do cartel.

D. *Pormenores da infracção*

1. **Antecedentes do mercado**

(28) Em 1987, imediatamente antes da concentração com a ASEA, a Brown Bovery Company, proprietária do produtor dinamarquês IC Møller (que passou a denominar-se ABB IC Møller A/S) lançou-se num programa estratégico de aquisição de produtores europeus de tubos para os sistemas de aquecimento urbano, entre os quais a Isolrohr (agora denominada ABB Isolrohr) na Alemanha, na Áustria e na Hungria, bem como a Ecopipe e a Dyrotan na Escandinávia.

Embora a Dinamarca fosse a «sede» do sector do aquecimento urbano, a Alemanha era já o mercado nacional individual mais importante, considerado no entanto, no final da década de 80, como um mercado maduro; as possibilidades de novas instalações eram raras, mas havia uma necessidade de manutenção e de modernização do sistema do aquecimento urbano existente.

Segundo os maiores produtores, o mercado do aquecimento urbano em geral caracterizava-se nessa altura por uma acesa concorrência tendente a fazer baixar o nível dos preços.

A ABB considera, por seu lado, que teve de suportar indevidamente todos os custos da reorganização do sector, enquanto os outros produtores nada tiveram que pagar (resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, p. 14). Segundo esta empresa, durante a segunda metade da década de 80, os fornecedores reduziram os seus preços de forma irresponsável para tentar melhorar as suas quotas de mercado que não se previa aumentarem consideravelmente num futuro previsível.

A ABB declara que a reestruturação era essencial, uma vez que existiam demasiados pequenos produtores que fabricavam tubos de má qualidade, cuja falta de durabilidade «minava a justificação económica do aquecimento urbano»: os sistemas que não respeitavam as normas de qualidade do CEN podiam ser 10 a 20 % menos onerosos do que os equipamentos aprovados, mas duravam apenas dez anos em vez de vinte.

(29) Na Alemanha, os fabricantes alemães, austríacos e suíços criaram uma associação sectorial conhecida sob a designação de BFW (Bundesverband Fernwärmeleitungen), que declararam agrupar apenas as empresas qualificadas para dar resposta às rigorosas normas de qualidade do mercado alemão. Os produtores que não dispunham de instalações de produção na Alemanha não eram auto-

rizados a integrá-la. Os produtores dinamarqueses (entre os quais a ABB IC Møller) foram excluídos dessa associação, mas desejavam reforçar a sua posição no mercado alemão: a Løgstør declara no entanto que, após a aquisição da Isolrohr em 1987, a Brown Boveri abrandou a pressão, uma vez que podia a partir dessa altura produzir na Alemanha (resposta da Løgstør nos termos do artigo 11.º, declaração II, p. 87).

As tabelas de preços apresentadas pela ABB revelam que o preço de mercado na Alemanha permaneceu bastante estável durante o período 1985--1990: apesar de ligeiras flutuações, o nível dos preços era o mesmo no final e no início deste período, enquanto os volumes do mercado estagnavam.

O mercado dinamarquês que era abastecido exclusivamente pelos quatro produtores nacionais era no entanto considerado em geral como um mercado em que os preços eram elevados; a estabilidade do nível dos preços no mercado nacional assegurava aos produtores nacionais uma base sólida para exportarem para os países vizinhos.

(30) Em 1988-1989, a ABB organizou várias reuniões em que participavam a Løgstør, a Tarco, a Starpipe e a própria ABB tendo em vista encontrar uma «solução» para os problemas perceptíveis no sector (resposta da Løgstør nos termos do artigo 11.º, declaração I, p. 72; declaração II, pp. 86 e 87).

Pouco após o início destas discussões, as condições do mercado mudaram radicalmente. A abertura ao comércio em 1989 dos países do antigo bloco de Leste deu origem a um aumento maciço da procura: o mercado potencial total para os fornecedores da Europa Ocidental passou de cerca de 2 500 milhões de coroas dinamarquesas (DKK) (315 milhões de ecus) em 1988 para 3 500-3 700 milhões de coroas dinamarquesas (DKK) (440-470 milhões de ecus) em 1991.

Todos os produtores aumentaram a sua capacidade de produção para satisfazer esta nova procura que provinha em especial da ex-RDA, em que o Estado Federal e os novos estados federados investiam na substituição das infra-estruturas que não respeitavam as normas. Apesar de o mercado alemão, apenas num ano, ter registado uma expansão de 20 %, os preços não aumentaram e, segundo os produtores, diminuíram mesmo de 10 % em 1991 em relação ao ano anterior.

A ABB verificou que a manutenção de um baixo nível de preços na Alemanha se explicava essencialmente por razões de ordem estrutural, nomeadamente:

i) a concentração dos investimentos do Estado federal na ex-RDA,

ii) o facto de o crescimento na Alemanha Oriental ser quase exclusivamente baseado em projectos e não em actividades de substituição, sendo consequentemente os clientes directos contratantes (e não as autoridades locais) que incentivavam a concorrência através dos preços entre os produtores de forma a aumentarem as suas próprias margens,

iii) as vendas com prejuízos efectuadas pelos produtores para conquistar clientela num novo mercado.

Para além disso, o facto de se ter passado a recorrer ao processo de adjudicação para obras públicas como base de adjudicação da maior parte dos projectos provocou provavelmente um reforço da concorrência entre produtores.

2. **O cartel dinamarquês**

a) *O regime de quotas e a fixação de preços*

(31) Ainda que já em 30 de Outubro de 1989 a ABB [apêndice XI da comunicação de acusações (*)] tivesse avaliado um certo número de possibilidades, nomeadamente (1) de uma oferta da Løgstør de circunscrever as suas actividades à Dinamarca, Alemanha, Finlândia e Suécia e (2) um «acordo de paz» na Dinamarca que abrangesse os quatro produtores e aplicasse um congelamento das quotas de mercado, os primeiros acordos claramente definidos de partilha do mercado, de que a Comissão foi informada, foram aplicados em relação a 1991.

Aquando de uma reunião na Jutlândia no final de 1990, os quatro produtores dinamarqueses chegaram a acordo sobre os princípios de base de uma cooperação geral no seu mercado nacional. Na época, as importações da Alemanha na Dinamarca eram negligenciáveis. Os participantes eram todos quadros de alto nível que ocupavam, no mínimo, a função de director (resposta da ABB

(*) As remissões a apêndices numerados, na presente decisão, dizem respeito aos apêndices de comunicação de acusações.

nos termos do artigo 11.º, p. 49; resposta da Løgstør nos termos do artigo 11.º, declaração 1, p. 72; declaração da Tarco de 26 de Abril de 1996, p. 2).

Uma das primeiras medidas consistiu em coordenar um aumento de preços de 10-12 % no total que deveria ser aplicado na Dinamarca em duas fases (estavam previstas datas diferentes para os diversos produtores), bem como um aumento dos preços nos mercados de exportação entre 6 e 10 % (apêndice 19).

Para finalizar os últimos pormenores das modalidades deste acordo que devia incluir um sistema de quotas e de repartição da clientela, seguiram-se várias outras reuniões: os directores (que se designaram «os Papas») reuniram-se em 16 de Janeiro de 1991.

(32) As quotas, que deviam ser válidas para os dois anos seguintes, ou seja, 1991 e 1992, foram acordadas na reunião de 16 de Janeiro, mas foram alteradas dois meses mais tarde (4 de Março de 1991) para atribuir à ABB e à Løgstør uma percentagem ligeiramente superior.

As quotas definitivas acordadas em 4 de Março eram as seguintes:

— ABB: 41 %,

— Løgstør: 27 %,

— Tarco: 18 %,

— Starpipe: 14 %.

O princípio de base do sistema de partilha do mercado em relação à Dinamarca era o respeito das relações com a «clientela habitual»: cada fornecedor conservava a sua clientela e não devia ter qualquer comportamento agressivo em relação aos clientes de um outro produtor.

O sistema de quotas acordado pelos directores era aplicado e controlado pelo grupo de responsáveis de vendas (grupo «vendas» ou grupo «contacto») que ocupava uma posição de segundo nível e se reunia uma vez (no caso da Tarco) ou mesmo duas vezes por mês (no caso da ABB).

Os directores reuniam-se sensivelmente de três em três meses para resolverem os problemas ou conflitos.

b) *O funcionamento do cartel*

(33) Um quadro reformado, com ligações pessoais estreitas com a ABB e que tinha feito parte do conselho de administração da IC Møller foi contratado como consultor para desempenhar o papel de «coordenador» do cartel.

O grupo de contacto, que repartia as actividades entre os membros do cartel, alimentava uma base de dados dos projectos e dos clientes num computador portátil. Decidia antecipadamente a quem «seria adjudicado» o contrato em causa. Em relação a cada um dos projectos, o «favorito» (ou seja, a empresa a quem era atribuído o contrato) informava os outros participantes do preço que tencionava propor e estes últimos propunham então um preço mais elevado para «defender» o fornecedor designado pelo cartel.

Geralmente, o cartel atribuía o projecto ao fornecedor habitual do cliente. Sendo a Dinamarca um mercado maduro, a maior parte dos contratos dizia respeito a vendas directas a clientes existentes. Os 20 a 30 «novos» projectos lançados anualmente a concurso (com um valor compreendido entre 500 000 e 30 milhões de DKK) eram repartidos entre os quatro produtores para assegurar que as suas vendas totais correspondiam às quotas acordadas.

O acordo de partilha do mercado na Dinamarca era acompanhado por um sistema de compensação. Os auditores de cada um dos produtores certificavam as vendas totais de tubos realizadas durante o ano e estes certificados eram seguidamente trocados entre os participantes do cartel.

(34) No final de 1990, os quatro produtores dinamarqueses concertaram-se sobre aumentos das suas tabelas de preços nacionais e para exportação, bem como sobre o calendário e o faseamento destes aumentos que variavam de produtor para produtor (ver considerando 31).

Para facilitar o funcionamento deste sistema, os produtores trocavam as suas tabelas de preços respectivas que a ABB, em 23 de Janeiro de 1991, agrupou num único documento de referência. Posteriormente, em Março de 1991, foi acordado o montante dos descontos não previstos nas listas de preços e este acordo foi aplicado pelos responsáveis das vendas que deram ao seu pessoal de

venda instruções indicando o âmbito das reduções autorizadas: o respeito das reduções acordadas era garantido pelo facto de os produtores trocarem cópias destas instruções internas (declaração da Tarco, p. 3).

Foram pontualmente decididos aumentos de preços. No Outono de 1991, os quatro produtores da Dinamarca discutiram aumentos anuais das suas tabelas de preços simultaneamente para a Dinamarca e para a exportação. A partir de Outubro, os dois produtores alemães passaram também a participar em reuniões regulares (ver considerando 41). Subsequentemente, foi concluído um acordo, em que participavam a Pan-Isovit e a Henss/Isoplus, destinado a aumentar em cerca de 6 a 8 % os preços fora da Dinamarca, com efeitos a 1 de Janeiro de 1992 (resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, pp. 18 e 19; resposta da Løgstør à comunicação de acusações, pp. 30 e 31).

(35) Durante o primeiro ano de funcionamento do sistema de quotas dinamarquês (1991), a ABB respeitou o seu objectivo, mas a Løgstør conquistou uma quota significativa de mercado aos dois produtores mais pequenos (apêndice 22). Qualquer eventual descontentamento por parte destes últimos foi silenciado, uma vez que os preços tinham aumentado e que todos os produtores tinham registado aumentos significativos nas suas receitas. De qualquer modo, segundo a Tarco, o mecanismo de compensaçao foi aplicado.

É incontestável que o mecanismo de compensação foi aplicado no final de 1991 (tal como comprovado por um número considerável de documentos), mas as modalidades exactas de pagamento da compensação permanecem pouco claras. A Tarco (principal beneficiária da compensação) declarou que tinham sido pagos montantes em numerário e que tinham sido entregues facturas relativas a entregas fictícias de tubos (declaração da Tarco, p. 4; resposta ao segundo pedido de informações nos termos do artigo 11.º, p. 1) a fim de justificar estas transferências na contabilidade da empresa. A Løgstør nega categoricamente esta versão dos factos e afirma que o pedido da Tarco (que diz respeito a cerca de 4,5 milhões de DKK) foi satisfeito a) tomando em consideração encomendas de revestimento plástico e outros materiais que a Løgstør tinha já acordado com a Tarco durante o ano e que dava a esta empresa uma contribuição positiva e b) a sua renúncia a favor da Tarco da sua participação num projecto conjunto na Islândia (resposta da Løgstør ao pedido nos termos do artigo 11.º, de 26 de Agosto de 1997).

Independentemente do processo exacto das compensações efectuadas em 1991, foi acordado que em relação a 1992 seria aplicado um novo sistema: as quotas de mercado excedentárias seriam reexaminadas e reafectadas aos produtores que não atingiam a quota atribuída.

(36) Embora as quotas acordadas para a Dinamarca em Março de 1991 devessem aplicar-se durante dois anos (1991 e 1992), foram renegociadas decorridos apenas nove meses.

Durante uma série de reuniões realizadas no final de 1991 e no início de 1992, foi efectuada para 1992 e 1993 uma nova repartição do mercado.

As novas quotas para a Dinamarca eram as seguintes:

ABB:	41,5 %,
Løgstør	28,5 %,
Tarco:	16 %,
Starpipe:	14 %.

Não é evidente se as quotas de mercado realizadas em 1992 eram conformes aos objectivos (a Løgstør declara que a sua quota se aproximava de 35 % mas o seu Plano Estratégico interno para 1994-1997 indicava para 1992 uma quota de 29,5 %; ver também apêndices 24 e 49). Esperava-se contudo que a Løgstør ultrapassasse de forma significativa a percentagem fixada para 1993 em parte devido à introdução — apesar das dificuldades para obter a aprovação no âmbito da EuHP — do processo de produção contínua, com custos inferiores.

No final de 1992 e no início de 1993, a Løgstør exigiu que a melhoria dos seus resultados e do seu potencial fossem formalmente reconhecidos através da atribuição de uma quota mais elevada (o que a teria libertado da obrigação de conceder compensações às outras empresas); tal levou a ABB a oferecer-lhe 1,5 % sobre a sua própria quota, mais 1 % sobre a quota dos dois produtores mais pequenos, que, como é evidente, levantaram objecções.

(37) A Løgstør alega (resposta à comunicação de acusaçoes, p. 22) que já no final de 1992 havia ameaçado abandonar o cartel se não lhe fosse concedida uma quota mais elevada. Pretendia-se que as quotas de mercado na Dinamarca para 1993 se mantivessem ao nível de 1992 (anexo 8

da resposta da ABB nos termos do artigo 11.º). Independentemente de a Løgstør ter proferido tal ameaça, o facto é que permaneceu no cartel (apesar de alegar tê-lo feito forçada pela ABB. Resposta à comunicação de acusações, p. 24). Em Março de 1993, a Løgstør continuava a reclamar uma nova quota de 34 %, enquanto a ABB a acusava de violar o acordo procedendo ao «*dumping*» dos preços na Dinamarca.

As relações entre os produtores dinamarqueses no final de 1992 e no início de 1993 foram complicadas por dois outros factores:

— a ABB solicitou uma participação até 10 % na Løgstør,

— a Henss/Isoplus e a Pan-Isovit exerceram uma pressão cada vez mais forte para que lhes fosse afectada uma quota no mercado dinamarquês.

Independentemente dos desacordos susceptíveis de terem existido entre os produtores na altura, a própria Løgstør admite que «a coordenação no início de 1993 se baseava essencialmente na aceitação do respeito das relações com os clientes habituais» (resposta à comunicação de acusações, p. 23).

A Comissão obteve da Tarco um quadro pormenorizado (de 25 de Março de 1993) dos projectos para 1993, que revela não só o nome do adjudicatário e o preço das propostas em relação a contratos já adjudicados nesse ano, mas também o «fornecedor previsto» e o «preço previsto» para os concursos ainda pendentes e para projectos susceptíveis de serem anunciados. Os dados acima referidos foram confrontados com o exercício descrito no considerando 33, revelando que nessa data o cartel era ainda particularmente activo (apêndice 23).

Uma vez que é na Primavera que a maior parte dos contratos é adjudicada, a maioria das actividades a desenvolver durante o ano foi já distribuída nesta altura.

A Comissão aceita, no entanto, que a partir aproximadamente de Março-Abril os preços na Dinamarca começaram a diminuir. Existem igualmente alguns indícios mais para o final do ano do fracasso do acordo baseado na clientela habitual na Dinamarca.

Verificaram-se recriminações mútuas: a Løgstør alega que a ABB organizou toda a situação para disciplinar os outros produtores e obrigá-los a permanecer no cartel. Refere que a ABB lhe teria dito que tinha afectado uma linha de crédito de 50 milhões de DKK para eliminar a Løgstør numa guerra de preços (resposta da Løgstør à comunicação de objecções, pp. 22-24, 32, 40 e 42). A ABB, por seu lado, imputa as culpas à Løgstør devido aos seus pedidos de aumento da sua quota, posição que parece ser partilhada pela Henss que considerou (Acta de «*Beiratsitzung*» de 3 de Fevereiro de 1994 incluída na correspondência da Isoplus nos termos do artigo 11.º) que a Løgstør havia roubado um importante «cliente habitual» à ABB a baixos preços no sentido de convencer a ABB a desistir a seu favor de uma certa quota de mercado.

Em qualquer das versões dos acontecimentos, a queda de preços na Dinamarca surge como o resultado de um jogo de forças no interior do cartel e não do seu abandono. Com efeito, exactamente na mesma altura, a Løgstør e a ABB trabalhavam no sentido de encontrar uma «solução global» e foram celebrados acordos em relação à Alemanha (considerandos 49 e 51). As discussões para tentar solucionar os desentendimentos relativamente ao mercado dinamarquês incluíam igualmente o mercado alemão, fazendo parte de um processo único (resposta da ABB ao pedido nos termos do artigo 11.º, p. 59).

3. **Extensão a outros mercados**

(38) A cooperação entre os produtores dinamarqueses não se havia limitado ao seu mercado nacional: o primeiro aumento concertado de preços foi igualmente aplicado ao mercado da exportação a partir de 1 de Janeiro de 1991. Na Alemanha, o aumento foi de 7 % para a ABB, de 10 % para a Tarco e a Løgstør e de 6 % para a Starpipe (a partir de 1 de Dezembro de 1990) (apêndice 19).

Além disso, na mesma época (final de 1990, início de 1991), embora os produtores dinamarqueses estivessem em vias de finalizar os seus acordos secretos a fim de controlarem o mercado na Dinamarca, tinham já sido lançadas iniciativas a fim de alargar a cooperação em matéria de partilha de mercado a outros mercados e a ela associar os produtores alemães.

Estas manobras mantiveram-se à partida relativamente dispersas. A ABB, que tinha adquirido a Isolrohr em 1987 e que tinha conseguido deste modo penetrar em ambos os campos, alemão e

dinamarquês, participou em discussões bilaterais com a Pan-Isovit, em Dezembro de 1990-Janeiro de 1991, em relação à constituição de uma «aliança estratégica informal» (apêndices 30 e 31; resposta da ABB ao pedido nos termos do artigo 11.º, pp. 7-9). Nessa altura, os dois produtores abasteciam por si só a maior parte do mercado alemão: a Isoplus, que acabava de adquirir as instalações austríacas da Isolrohr, procurava ainda posicionar-se como candidato válido à entrada no mercado alemão, tendo a Henss como agente comercial.

Não se tratava, nesse momento, da constituição de uma aliança formal entre todos os quatro produtores dinamarqueses e a Pan-Isovit; esta última considerava a Løgstør, a Tarco e a Starpipe como «piratas» que procuravam conquistar quotas de mercado na Alemanha graças a preços pouco elevados. A ABB, enquanto proprietária da Isolrohr na Alemanha, era o seu parceiro natural. Era sem dúvida alguma do interesse estratégico da ABB concluir um acordo com os dois campos.

Para além da cooperação técnica, as discussões entre a ABB e a Pan-Isovit disseram respeito às modalidades de uma repartição entre si do mercado, enquanto os dois maiores produtores que fornecem a Alemanha. A ideia subjacente consistia em repartir as zonas de clientela mantendo as quotas de mercado existentes.

(39) Foi acordado instituir uma estrutura que incluiria «um grupo de direcção» e «um grupo de estratégia» a fim de coordenar as actividades dos dois produtores e garantir o seu domínio conjunto no mercado alemão.

A Pan-Isovit declarou-se igualmente a favor dos aumentos de preços de 6-8 % que a ABB (e os produtores dinamarqueses) tinha recentemente acordado em aplicar nos seus mercados de exportação, incluindo a Alemanha.

Segundo a ABB, a Pan-Isovit emitiu, seguidamente, reservas relativamente à cooperação técnica proposta e após ter igualmente recusado um convite para participar na associação EuHP [6], as discussões bilaterais relativas à cooperação no mercado terminaram em Abril de 1991.

(40) Os acordos entre os produtores dinamarqueses foram alargados à Itália, embora, em Março de 1991, a Tarco indicasse que, no que dizia respeito aos preços, a ABB IC Møller e a Løgstør «não respeitavam inteiramente os acordos concluídos em relação ao mercado italiano» (a ABB só tinha aplicado o aumento de 6 % no segundo semestre do ano, enquanto a Løgstør tinha aumentado as suas tabelas mas, simultaneamente, concedido descontos, que mantinham os preços ao nível de 1990 (apêndice 33).

No que se refere à atribuição dos projectos, um contrato importante em Turim, que o sector considerava como «único» no mercado, foi objecto, em Outubro de 1991, de um acordo «um por todos e todos por um» que previa que o produtor a quem o contrato fosse adjudicado o partilharia com os outros, em certas proporções acordadas (este acordo não foi com efeito aplicado, uma vez que a proposta mais favorável foi apresentada por um candidato externo; resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, pp. 53 a 55, apêndice 32).

A Pan-Isovit, participou igualmente, em Julho de 1991, em discussões com os seus concorrentes dinamarqueses relativamente à partilha do projecto de Turim. Segundo certas indicações, a reciprocidade era já uma característica deste mercado: a ABB teria declarado a outros participantes aquando de uma reunião, que a Løgstør tinha renunciado ao projecto de Turim em benefício da IC Møller «em troca de uma outra compensação a nível internacional» (documentos suplementares, n.os 1-4).

(41) No Outono de 1991, a cooperação existente entre os produtores dinamarqueses foi alargada de maneira mais formal ao mercado alemão, e a partir de Outubro, os dois produtores alemães, Pan-Isovit e Henss/Isoplus (estando a partir de então este último estabelecido na Alemanha), juntaram-se a esta colusão. A partir desta data, realizaram-se de forma regular reuniões entre estes seis principais fornecedores do mercado alemão com o objectivo de melhorar os baixos níveis dos preços (resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, pp. 31 e 51).

(42) Segundo as informações de que se dispõe, realizaram-se reuniões dos directores (ou pessoas de grau equivalente) nas seguintes datas (pelo menos):

— 9 (ou 10) de Outubro de 1991,

— 10 de Dezembro de 1991,

[6] A EuHP foi criada em 29 de Abril de 1991 e realizou a sua reunião inaugural em Billund, na Dinamarca. Enquanto a Pan-Isovit inicialmente recusou aderir, a Isoplus (com grande descontentamento) não foi convidada.

— 19 de Fevereiro de 1992,

— 6 de Março de 1992,

— 1 de Abril de 1992,

— 30 de Junho de 1992,

— 11 de Agosto de 1992,

— 11 de Novembro de 1992,

— 20 de Abril de 1993,

— 30 de Junho de 1993,

— 18 (ou 19) de Agosto de 1993,

— 8 (ou 9) de Setembro de 1993.

(43) Registaram-se tensões evidentes entre os dois grupos nacionais: a Henss/Isoplus acusou os produtores dinamarqueses de utilizarem os benefícios obtidos pelo cartel bem implantado no seu mercado local para financiar «uma guerra de preços» que lhes permitiria conquistar quotas de mercado na Alemanha em detrimento da Henss/Isoplus.

Nesta altura, a colusão entre os produtores no exterior da Dinamarca não tinha atingido o grau de sofisticação que viria a atingir três anos mais tarde. Nesta procura de uma partilha global do mercado, os participantes prosseguiam objectivos diferentes. A ABB procurava, através de um grande projecto, assegurar-se do controlo estratégico do sector, enquanto a política agressiva de preços desenvolvida pela Tarco na Alemanha tinha levado os produtores alemães a prospectar o mercado dinamarquês, para grande descontentamento da Løgstør e da Starpipe. Todavia, as empresas alemãs estavam claramente interessadas na conclusão de um acordo de partilha do mercado a fim de proteger a sua posição contra os produtores dinamarqueses.

Segundo a ABB, era completamente insensato que os produtores se lançassem numa guerra de preços no momento em que o mercado registava um desenvolvimento rápido e era essencial que fossem tomadas medidas ao mais alto nível (apêndice 35).

(44) A ABB insistia na conclusão de um acordo relativo aos preços na Alemanha que lhe permitiria simultaneamente travar as actividades da Tarco e aumentar os preços dos seus agentes. Numa reunião realizada em Francoforte em 9 ou 10 de Outubro de 1991, à qual assistiriam os seis produtores, foi decidido um aumento de cerca de 6 % das tabelas de preços (só no dia anterior, os produtores dinamarqueses tinham acordado que os directores examinassem a situação na Alemanha e outros mercados de exportação — resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, p. 51).

O acordo sobre os preços foi confirmado durante uma reunião posterior realizada em Hamburgo, em 10 de Dezembro de 1991; os resultados dessa reunião foram os seguintes:

— todos os produtores deviam aplicar um aumento imediato de 6 % dos preços,

— uma «linha directa» devia ligar os participantes,

— deviam ser organizadas outras reuniões uma vez por mês,

— devia ser elaborada até 13 de Janeiro de 1992 uma tabela de preços mínimos.

Segundo a ABB, os participantes discutiram igualmente se deveriam ser trocados os dados sobre quotas de mercado, (apêndice 36, resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, pp. 18 e 19).

(45) Durante o ano seguinte, realizaram-se reuniões dos órgãos dirigentes de forma bastante regular «a fim de examinar questões de interesse comum (tal como constava de uma das convocatórias)» ([7]).

O coordenador do cartel dinamarquês desempenhou igualmente o papel «de intermediário» em relação ao grupo alemão, consistindo a sua função em convocar as reuniões e em facilitar a conclusão de um acordo a fim de aumentar os preços.

Podem ter-se realizado reuniões a um nível inferior ao de direcção para a Alemanha, mas não se dispõe de quaisquer informações precisas (considerando 69).

Tal como acordado anteriormente, foi elaborada uma tabela de preços por um funcionário da ABB IC Møller com base em informações fornecidas pela Henss e na tabela de preços «K3» da ABB para 1992 (a Løgstør descreve a ABB e a Henss como a «força motriz» nas negociações relativas à Alemanha. Resposta à comunicação de acusações, p. 28). A lista em questão deveria servir de

([7]) Segundo a Løgstør, realizaram-se discussões em relação aos Países Baixos, à Áustria e à Suécia para além da Alemanha; à parte o facto de os participantes serem os mesmos, não é conhecida qualquer outra informação. Na época, apenas a Áustria e a Suécia não eram membros da Comunidade Europeia.

indicador para a fixação dos preços de cada um dos produtores e inserir-se na estratégia de aumento dos preços gerais. Devia ser distribuída o mais tardar em 10 de Abril de 1992.

(46) Nesta fase, não tinha sido alcançado aparentemente qualquer acordo relativo às quotas de mercado e realizaram-se negociações complexas para repartir o mercado alemão entre os dois grupos nacionais. A Comissão, durante a investigação, obteve notas escritas de algumas destas reuniões redigidas pela Tarco e pela Starpipe (apêndices 37, 44 e 45).

Os produtores decidiram trocar informações pormenorizadas sobre as quotas de mercado (ver considerando 44) tal como se pode inferir de uma nota elaborada pela Starpipe de uma das reuniões anteriores (apêndice 37).

Em relação ao nome de cada um dos seis participantes, é apresentado na rubrica «anterior» (*Tidligere*) o valor das suas vendas e uma quota correspondente em termos percentuais e na rubrica «nova» (*Ny*), um conjunto diferente de valores percentuais. O ano em questão parece ser 1991 mas não é possível concluir com precisão se as «novas» percentagens indicadas constituem objectivos a atingir ou meras estimativas de vendas. Refere-se que os produtores alemães pretendiam vendas no valor de 130 milhões de marcos alemães (DEM) (a Henss avaliou o mercado total em 180 milhões de DEM) e um aumento de preços de 15 %.

Numa reunião posterior realizada em Bruxelas em Novembro de 1992, foi estabelecido um quadro das vendas e das quotas de mercado dos produtores na Alemanha para esse ano, aparentemente como uma medida preparatória do acordo sobre as quotas (apêndice 44). Os produtores dinamarqueses, Løgstør, Tarco e Starpipe, solicitavam em conjunto 40 % do mercado alemão.

A Løgstør refere (declaração I, p. 73) que durante 1991 e 1992, apesar da desconfiança que reinava entre os produtores, foi feito um esforço para aplicar o modelo dinamarquês em vários países, incluindo na Alemanha.

A distribuição das quotas de mercado baseava-se nas quotas de mercado efectivas dos vários produtores durante os dois anos precedentes «e na consideração da dimensão da quota de mercado que cada empresa poderia conquistar sozinha». (A Løgstør acrescenta que os produtores alemães não estavam satisfeitos com a forma como as quotas de mercado eram distribuídas e os esforços envidados revelaram-se um fracasso).

No início de 1993, os principais produtores procuravam chegar a um acordo global neste sector e a ABB vislumbrava já (apêndice 48) «uma solução europeia» válida para a Dinamarca, a Suécia, a Finlândia, a Alemanha, a Áustria, os Países Baixos, a França e a Itália (considerados como «velho mercado da Europa Ocidental do aquecimento urbano»); a ABB teria tido, nesta perspectiva, uma quota de mercado de 42 % e a Løgstør de 25 %. Com uma quota cumulada de 67 %, estes dois produtores controlariam efectivamente o conjunto do mercado.

A ABB considerava poder consolidar esta situação adquirindo uma participação na Løgstør até 10 % em troca da qual garantiria à Løgstør uma quota mais elevada no âmbito do cartel. (Esta ideia nunca chegou a ser concretizada).

(47) Nesta data, os dois principais mercados, a Alemanha e a Dinamarca, eram objecto de discussões regulares na mesma instância (resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, pp. 58 e 59).

A Løgstør (na sua resposta à comunicação de acusações, p. 37) descreveu a táctica utilizada pela ABB para obter um acordo como a táctica da «cenoura e do pau» acenando com vantagens e proferindo ameaças no caso de as suas propostas não serem aceites.

A Comissão aceita plenamente que durante a maior parte do período em causa e apesar do acordo alcançado no sentido de aumentar os preços a partir de 1 de Janeiro de 1992, o nível geral dos preços na Alemanha permaneceu pouco elevado, procurando cada um dos produtores obter uma quota de mercado superior.

Os produtores alemães tinham tentado levar os quatro fornecedores dinamarqueses a vender na Alemanha aos mesmos preços que os que podiam obter no seu mercado nacional. Os produtores dinamarqueses, por seu lado, tinham, no início de 1993, tentado obter o acordo da Isoplus para permanecer fora do mercado dinamarquês, apa-

rentemente em troca da renúncia ao mercado austríaco ou da abstenção de nele penetrar por parte da Tarco e da Starpipe.

(48) A ABB continuou a desempenhar um papel de líder. A sua política consistia em reforçar, através do cartel, a sua posição de liderança do mercado, concluindo simultaneamente uma aliança estratégica com pelo menos um dos seus concorrentes. Para além do seu pedido de participação na Løgstør (e a sua proposta a esta última de uma quota mais elevada no âmbito do cartel), a ABB procurou — sem êxito — através de agentes, adquirir a Isoplus e, mais tarde, avisou-a seriamente que permanecesse fora do mercado dinamarquês (declaração da Isoplus de 10 de Outubro de 1996, p. 23).

Em meados de 1993, a Pan-Isovit e a Isoplus perderam a paciência com as negociações e a fim de adquirirem um «peso» mais importante, decidiram penetrar no mercado dinamarquês. (Alegaram que esta medição de forças demonstrava a ausência de um cartel, mas é evidente que se tratava de uma táctica para persuadir os produtores dinamarqueses a aumentarem os seus preços na Alemanha).

Assim, o plano da Henss/Isoplus para a Dinamarca consistia em obter negócios individuais apenas através de acordo com a ABB ou a Løgstør: tratava-se de manifestar uma «certa solidariedade» com a ABB, aguardando no entanto que a Løgstør a contactasse (Isoplus — acta «*Beiratsitzsung*», considerando 37).

(49) Independentemente das suas divergências e apesar da rudeza das suas intervenções, os seis produtores continuavam a procurar resolver as suas dissensões e chegar a uma plataforma de entendimento.

Representantes dos principais produtores reuniram-se de novo em Hamburgo em 20 de Abril de 1993 para relançar os esforços de elaboração de uma tabela de preços comum e chegar a acordo sobre um aumento comum dos preços para a Alemanha (resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, pp. 32 e 33). A Løgstør tinha convocado esta reunião na sua qualidade de presidente da Associação dos Produtores Dinamarqueses.

A ABB refere, todavia, que o representante da Løgstør não pôde aparentemente participar na reunião, afirmação que a Løgstør confirma na sua resposta à comunicação de acusações (p. 35): as informações prestadas anteriormente à Comissão nos termos do artigo 11.º indicam, no entanto, que o seu director de vendas participou numa «reunião europeia» nessa data.

No dia anterior à reunião, a Tarco distribuiu aos outros produtores dinamarqueses quadros (apêndice 49) que apresentavam as vendas e as quotas de mercado de todos os fornecedores (incluindo os produtores alemães) em cada mercado nacional em 1992, tendo esta informação sido coligida a partir dos dados fornecidos pelos directores de vendas numa reunião anterior. A própria Tarco admitiu (resposta à primeira carta nos termos do artigo 11.º, p. 8) que o seu objectivo consistia em calcular o mercado global europeu (presumivelmente para 1993); não pode ser contestada a ligação deste exercício com um eventual esquema de partilha de mercado.

Em 30 de Junho de 1993, durante uma reunião em Copenhaga, à qual assistiam como habitualmente os directores da ABB, da Løgstør, da Tarco, da Starpipe, da Isoplus e da Pan-Isovit, foi de novo discutido o acordo de partilha do mercado alemão, incluindo a repartição proposta 60/40. Segundo a nota da ABB redigida apenas com alguns dias de intervalo (apêndice 48), esta repartição estava «quase adoptada» quando a Løgstør a considerou inaceitável para os produtores alemães. Por outro lado, os seis acordaram de uma vez por todas solicitar uma auditoria independente das vendas de 1992, que servisse de base a um acordo sobre as quotas de mercado na Alemanha.

O facto de as discussões, centradas à partida na procura de uma tabela comum, terem seguidamente incidido sobre «tentativas mais estruturadas para partilhar entre si o mercado» a partir de Junho de 1993, explica-se pela tomada de consciência de que tentativas para aumentar os preços não acompanhadas de acordos de partilha do mercado ou de quotas, permaneceriam votadas ao fracasso (resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, p. 35).

Uma nota preparatória redigida pela ABB para uma reunião organizada em Zurique em 5 e 6 de Julho de 1993 entre os seus quadros dirigentes e os da Løgstør previa com certo optimismo que seria em breve alcançada uma solução europeia global (apêndice 48).

(50) No âmbito das suas tentativas para chegar a uma solução global, a Løgstør prometeu à empresa-mãe da Pan-Isovit, aquando de uma reunião em 18 de Agosto de 1993 (apêndice 52), que se associaria à ABB para «pôr um travão» à actividade da Tarco na Dinamarca e na Alemanha (a Løgstør estaria em princípio interessada num acordo sobre os preços na Alemanha, sob reserva de lhe ser atribuída uma quota apropriada).

Na sequência da auditoria (efectuada por contabilistas suíços) que estabeleceu as receitas de cada produtor em 1992 (apêndice 53), os produtores reuniram-se em Zurique em 18 ou 19 de Agosto de 1993 e chegaram a um acordo sobre os seguintes pontos:

— as quotas realizadas no mercado alemão em 1992 deveriam ser mantidas em 1994, com ligeiros ajustamentos,

— devia ser elaborada uma nova tabela de preços uniforme,

— a Pan-Isovit devia criar um sistema de sanções para os produtores que se afastassem das quotas acordadas (resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, pp. 34 e 35).

(51) As quotas-objectivo acordadas para o mercado alemão para 1994 eram as seguintes:

— Pan-Isovit: 26 %,

— ABB: 25 %,

— Tarco: 17 %,

— Henss/Isoplus: 16 %,

— Løgstør: 12 %,

— Starpipe: 4 %.

A solução consistiu, na realidade, em afectar aos três produtores dinamarqueses uma quota de 33 %, tal como o coordenador do cartel tinha sugerido anteriormente.

A Tarco teria emitido «reservas» uma vez que pretendia que a sua quota fosse aumentada de 1 %.

Realizaram-se em 8 ou 9 de Setembro de 1993 em Copenhaga e Francoforte novas reuniões para discutir o regime de quotas, bem como um dispositivo que permitisse sancionar os produtores que ultrapassassem as suas quotas.

Parece ter-se chegado a um consenso geral. A quota da Tarco foi aumentada para 17,7 % (anexo 7 da resposta da Løgstør à comunicação de acusações) e foi criado um sistema de sanções, iniciativa que a Løgstør atribui à ABB e que teria recolhido «o apoio sem reservas da Henss».

Este projecto, que devia produzir efeitos em 15 de Setembro de 1993, previa que cada produtor efectuasse uma declaração mensal e que as suas receitas fossem objecto de uma auditoria trimestral realizada pelo gabinete de contabilistas suíços responsável pela auditoria anterior. O produto das sanções aplicadas às quotas que ultrapassassem o estabelecido devia ser depositado num banco suíço numa conta de uma associação profissional recentemente criada com o objectivo declarado de promover o aquecimento urbano.

A tabela uniforme devia servir de referência para aumentar em etapas sucessivas e num período de seis meses o nível geral dos preços de cerca de 25 %.

(52) Estava previsto que o acordo fosse concluído por escrito e assinado, mas esta última disposição aparentemente nunca foi adoptada. A Løgstør alega que se recusou a assinar, uma vez que nunca pretendeu concluir acordos para a Alemanha, o que não se coaduna com o facto de ter participado voluntariamente na auditoria efectuada pelos contabilistas suíços e é contrário à afirmação da Pan-Isovit de que a Løgstør estaria interessada num sistema de quotas (apêndice 52).

Os outros produtores não estavam dispostos a avançar com base em simples acordos informais.

A Løgstør declara que, aquando de uma reunião na Dinamarca em 29 de Setembro de 1993, a ABB fez pressão sobre ela para que assinasse o sistema de compensação, condição a que a ABB, a Henss/Isoplus e a Pan-Isovit subordinavam a cooperação na Alemanha.

Face à sua recusa de assinar (declara a Løgstør), a reacção da ABB foi muito forte e negativa. Numa reunião de alto nível realizada em Copenhaga — que a Løgstør situa em 2 de Dezembro o então director executivo do segmento dos transportes da ABB da altura (que tal como o comprova grande número de documentos, procurou activamente promover o cartel) teria aparentemente criticado de forma intempestiva os quadros da Løgstør pela sua falta de cooperação (resposta da Løgstør à

comunicação de acusações, p. 39). A ABB não contestou a forma como a Løgstør relatou este incidente.

Apesar do aumento do mercado em termos de volume ter prosseguido, em especial na Alemanha, segundo os produtores explodiu uma vez mais uma «guerra de preços»: o nível dos preços nos principais mercados diminuiu com efeito em poucos meses de 20 %. Segundo a ABB produziu-se uma «quebra da confiança» que pôs efectivamente termo às tentativas de alcançar um acordo global relativamente ao mercado alemão. Contudo, os produtores continuaram a reunir-se embora, durante algum tempo, as reuniões multilaterais tenham sido substituídas por contactos bilaterais e trilaterais. É muito provável que a ABB tenha, aquando destes contactos, procurado negociar uma nova partilha, a fim de restaurar «a ordem» no mercado (ver resposta da Isoplus nos termos do artigo 11.º, p. 25).

Com efeito, já em 21 de Dezembro de 1993, o presidente da Løgstør convocara uma reunião com a ABB e o coordenador do cartel para 28 de Janeiro de 1994 (apêndice XI); a lista da Løgøstor de contactos com clientes, fornecida nos termos do artigo 11.º, revela que a reunião se realizou na data prevista.

Realizaram-se novas reuniões bilaterais entre a ABB e a Løgstør (em 23 de Fevereiro e 11 de Março de 1994) entre a Løgstør e a Tarco (8 de Janeiro e 19 de Março de 1994) e entre a Tarco e a Pan-Isovit (22 de Fevereiro de 1994). A ABB afirma que se realizaram igualmente diversas reuniões bilaterais entre os directores da ABB e representantes da Pan-Isovit, Tarco e Henss (resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, p. 44). Contudo, para além da afirmação da Løgstør de que a Tarco lhe tinha solicitado infrutiferamente uma compensação de 16 milhões de DKK (correspondente ao seu défice de 1993) como condição para as «conversações de paz» (resposta à comunicação de acusações, p. 25), não existem outras informações pormenorizadas.

4. O cartel europeu a partir de 1994

a) *Primeiros contactos*

(53) Foram retomadas as reuniões plenárias entre os seis produtores com a participação dos directores e dos responsáveis de vendas, em 7 de Março, 15 de Abril e 33 de Maio de 1994.

A ABB explica que a «guerra de preços» do final de 1993 — inícios de 1994 deu origem a tais prejuízos para quase todos os fornecedores de tubos de aquecimento urbano, que os produtores mais pequenos se viram obrigados a exigir um esforço concertado para restabelecer o nível dos preços ao *status quo ante bellum* (resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, p. 62).

Segundo a Løgstør, os produtores tinham passado «todo o ano de 1993 a tentar preparar-se para enfrentar uma situação semelhante à que reinava na Dinamarca . . . Foram concluídos vários acordos que no entanto nunca foram executados, uma vez que se partia do princípio que as pessoas que não se exprimiam não estavam de acordo». No entanto, em 1994, os directores tinham mudado em inúmeros produtores, e reinava uma nova atmosfera: «A ABB desenvolveu grandes esforços para fazer progredir este projecto e beneficiou do apoio de todos os produtores dinamarqueses» (resposta da Løgstør nos termos do artigo 11.º, declaração I, p. 74; ver igualmente (apêndice 55).

(54) Durante as reuniões de Março e Abril, foram nomeadamente discutidos aumentos de preços, mas estas discussões não pareceram ter tido qualquer êxito. (Numa carta à Ke-Kelit de 17 de Março de 1994, a Løgstør fazia referência a reuniões organizadas com «colegas» para examinar a situação dos preços, mas declarou-se pouco optimista uanto às possibilidades de chegar a uma solução antes do final do ano — apêndice 55). Após a reunião de 3 de Maio de 1994, realizada na Feira Comercial de Hanôver, à qual assistiram a ABB, a Henss, a Pan-lsovit e a Løgstør, foi estabelecida uma tabela de preços que deveria servir de base para o conjunto dos fornecimentos ao mercado alemão (apêndice 56; resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, pp. 42 e 43).

Pareceria que a tabela comum foi imediatamente aplicada para coordenar as propostas relativas a projectos individuais, ainda que a sua utilização tenha colocado problemas. O convite enviado em 10 de Junho de 1994 para uma reunião de directores, em 18 de Agosto de 1994, faz referência à «lista de 9 de Maio», e indica que, tendo sido esta última incompleta relativamente a certos aspectos, deu origem a «diferenças de interpretação e a confrontações» aquando da comparação das propostas. O coordenador do cartel anexou assim uma lista de preços alterada e mais alargada ao convite (apêndice 56).

(55) Embora a Henss e a lsoplus, nas suas resposta nos termos do artigo 11.º do Regulamento n.º 17, tenham começado por negar ter alguma vez tido conhecimento desta lista de preços, a Henss declarou posteriormente que a lista tinha sido divulgada por outros produtores no âmbito de um plano destinado a suprimir a lsoplus do mercado dinamarquês, sem fornecer pormenores sobre a forma como se previa que se produzisse esse resultado.

A Tarco declara que na realidade foi a Henss que estabeleceu esta lista, talvez em colaboração com o consultor da ABB que desempenhava o papel de coordenador do cartel (resposta nos termos do artigo 11.º, pp. 8 e 9).

A Løgstør atribui igualmente a autoria da lista à Henss e ao coordenador do cartel (resposta à comunicação de acusações, pp. 41 e 44). A sua explicação sobre a origem desta lista de preços é corroborada por outros documentos, dos quais o mais significativo é um fax de 28 de Junho de 1994, enviado pelo director-geral adjunto e director executivo da ABB, responsável pelo segmento dos transportes em Zurique (ver considerandos 10, 24 e 52) ao director recentemente nomeado da ABB IC Møller na Dinamarca, em que aprova as instruções deste último ao coordenador do cartel e confirma ter chamado o coordenador e a Henss «para informar de que era imperativo seguir as vossas instruções. [O coordenador] declarou que tinha agora compreendido claramente a mensagem e que organizaria em Agosto uma reunião na Alemanha» (apêndice X9).

(56) O novo director executivo da ABB IC Møller (que dependia directamente do director-geral adjunto supramencionado) considerava como primeira prioridade restabelecer a ordem no mercado do aquecimento urbano da Europa Ocidental (declaração da KWH de 29 de Novembro de 1996, p. 6).

A reunião de 18 de Agosto de 1994 (ver resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, pp. 43 e 44) consagrada ao mercado alemão, realizou-se com efeito em Copenhaga e reuniu os representantes dos membros da direcção das seis maiores empresas e (pela primeira vez) um representante da Brugg. A Brugg não tinha sido convidada oficialmente pelo coordenador mas, sob proposta da Henss, assistiu à reunião (a Brugg declara que lhe tinha sido dado a entender que se não se alinhasse pelo cartel, se exporia a represálias por parte dos seus principais clientes).

Nesta reunião, foram examinados projectos destinados a aumentar o nível dos preços na Alemanha e parece provável que tenha sido acordada a elaboração de uma nova tabela comum e limitadas as reduções a um certo nível (15 % ou 30 %).

Nessa altura, a KWH era membro da EuHP, mas não tinha ainda sido admitida no âmbito do cartel e não assistia às reuniões. De qualquer modo, não estava, por assim dizer, presente no mercado alemão. Aquando de uma reunião técnica da EuHP organizada uns dias mais tarde (em 23 de Agosto), o seu representante verificou a existência de um acordo entre os outros participantes e escreveu na sua agenda: «o encontro realizou-se e dir-se-ia que tudo já havia sido decidido» (tradução do finlandês, declaração da KWH, p. 7; anexo B.2.b; apêndice 185).

A Løgstør tenta minimizar o seu papel e declara que «manteve um perfil discreto» aquando das reuniões relativas à Alemanha, uma vez que não tinha um verdadeiro interesse neste mercado. Afirma que foi apenas devido aos efeitos negativos da guerra de preços que se viu obrigada a contactar o coordenador do cartel no final de Junho para tentar a paz. Na realidade, alegou mesmo na sua resposta à comunicação de acusações (p. 42) não ter assistido à reunião de 18 de Agosto, afirmação que as informações que ela própria comunicou a título do artigo 11.º, desmentem e que revelam que o seu director de vendas assistiu nesta data à reunião em questão. (Na realidade, a Løgstør tinha já participado activamente nos contactos iniciais de Março-Abril e, segundo ela própria afirma, participou na reunião de 3 de Maio em Hanôver e recebeu a lista de preços que foi subsequentemente elaborada e distribuída pela Henss e pelo coordenador do cartel).

b) *A partilha do mercado europeu: os acordos de base sobre as quotas*

(57) Na sequência das suas iniciativas no que diz respeito ao mercado alemão estratégico, os directores-gerais da ABB, da Løgstør, da Tarco, da Starpipe, da Pan-Isovit e da Henss/Isoplus não demoraram muito tempo a concluir um acordo global sobre a partilha do mercado europeu no Outono de 1994. (Parece que as aspirações da KWH, que exercia as suas actividades essencialmente na Escandinávia e na Europa Oriental, teriam sido satisfeitas um pouco mais tarde).

Este acordo de partilha do mercado abrangia não apenas a União Europeia mas igualmente a Suíça, os países nórdicos não pertencentes à União Europeia, as Repúblicas Bálticas e vários países da Europa Oriental.

Foram acordadas para cada produtor quotas (em %) para o conjunto do mercado. O valor (em DKK) do mercado total foi calculado e as quotas em percentagem do mercado europeu afectadas a cada produtor traduzidas em termos monetários. Os mercados nacionais individuais foram então divididos em consequência, tendo a cada um dentre eles sido afectada uma quota diferente.

(58) O objectivo principal do sistema consistia em aumentar o nível dos preços. Todos os operadores tomaram consciência que este objectivo só podia ser atingido por um acordo sobre as quotas. A Tarco declara que este acordo visava «aumentar os preços em cerca de 30 a 35 % num período de dois anos». Estavam previstos aumentos trimestrais graduais ... As empresas não deveriam aumentar os seus preços ao mesmo tempo e na mesma percentagem. A forma habitual de o fazer consistia num aumento trimestral de 6 a 8 %, em função da tabela de preços de cada uma resposta da Tarco ao segundo pedido nos termos do artigo 11.º, p. 18).

As notas da Pan-Isovit que apresentam as modalidades deste sistema (apêndice 60) confirmam que o projecto consistia em aumentar os preços pelo menos em 25 % em 1995.

As actas de uma reunião do grupo ABB, realizada em 30 de Setembro de 1994, referem o desejo da ABB e dos seus concorrentes de fazerem subir os preços e pode igualmente ler-se que «é previsível um aumento de 10 % o dos preços relativos e um outro aumento também de 10 %, para cobrir o aumento dos preços das matérias-primas» (apêndice 61).

(59) Segundo a versão dos acontecimentos dos diferentes produtores (por exemplo resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, pp. 62 e 65; resposta da Løgstør à comunicação de acusações, pp. 43 e 45. Resposta da Tarco ao primeiro pedido nos termos do artigo 11.º, 5); carta da Tarco de 10 de Julho de 1996; resposta da Pan-Isovit nos termos do artigo 11.º, pp. 54 e 55), afigura-se ter-se realizado em primeiro lugar uma reunião dos quatro produtores dinamarqueses em Billund, em 16 de Setembro de 1994, na qual a ABB explicou o seu projecto de novo acordo europeu.

Seguidamente, realizaram-se reuniões plenárias «estratégicas» dos seis produtores em 30 de Setembro, 12 de Outubro e 16 de Novembro de 1994, durante as quais foram negociadas as quotas globais para o mercado europeu, que foram objecto de um acordo de princípio.

Na primeira reunião de 30 de Setembro, em que foram examinadas as propostas da ABB, foi decidido que esta última teria encontros com todos os participantes e procuraria igualmente fazer entrar formalmente a KWH e a Brugg no sistema de quotas europeu.

Foi durante esta reunião que foi concluído um acordo de princípio relativo ao estabelecimento de um regime de quotas globais para a Escandinávia, o resto da Europa Ocidental e a Europa Oriental, devendo ser fixados valores exactos para cada mercado nacional e tendo a sua execução sido confiada ao nível inferior das reuniões de comercialização (resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, pp. 62 e 63).

A ABB declara que as quotas europeias globais foram adoptadas durante a (terceira) reunião estratégica de 16 de Novembro (resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, p. 64).

(60) Quadros descobertos na Pan-Isovit (apêndice V ao pedido dirigido à Pan-Isovit nos termos do artigo 11.º; apêndice 60) revelam que nesta fase, as quotas de base («decisões anteriores») tinham sido fixadas do seguinte modo:

— ABB: 37 %,

— Løgstør: 20 %,

— Tarco: 10 %,

— Pan-Isovit: 10 %,

— Isoplus: 10 %,

— Starpipe: 6 %,

— Outras: 2 % ([8]).

([8]) A Løgstør, na sua resposta nos termos do artigo 11.º (declaração I, p. 74), dá uma versão um pouco diferente das quotas acordadas: a ABB tinha 37 %, ela própria 18 %, a Tarco, a Pan-Isovit e a Isoplus 9 % e a Starpipe 5,5 %; na sua resposta à comunicação de acusações (p. 45) a Løgstør alega que estas quotas foram acordadas em 20 de Março de 1995. Na realidade, as quotas de base tinham sido acordadas numa data muito anterior.

Segundo a nota da Pan-Isovit (apêndice 60) que refere os pormenores do acordo de cartel, resulta que o regime entrou em vigor em 1 de Outubro de 1994.

(61) A KWH e a Brugg não estavam presentes na reunião de 16 de Novembro, mas a ABB previa com optimismo a possibilidade destas empresas aderirem a este regime, e foi mandatada pelo cartel para elaborar um acordo final com estes dois produtores e dar conta da situação no início de 1995 (resposta da Løgstør à comunicação de acusações, p. 45).

A Brugg — que tinha participado na reunião de Copenhaga de 18 de Agosto e assistido, a partir de 18 de Dezembro de 1994, às reuniões relativas à Alemanha — parece ter sido «servida» em primeiro lugar: declara que lhe foi comunicado em Dezembro que existia um acordo sobre as quotas para a Alemanha, mas que não lhe tinha sido então afectada qualquer quota específica. Pouco tempo depois, (declara) a ABB informou-a de que o clube de directores lhe tinha atribuído a sua própria quota (que se elevava a 4 % na Alemanha) (resposta nos termos do artigo 11.º, p. 6). A Løgstør (declaração I, p. 74; resposta à comunicação de acusações, p. 45), atribui um papel de certo modo mais activo à Brugg: afirma que a Brugg tinha solicitado uma quota de 2 % do conjunto do mercado e de 4 % do mercado alemão, pretendia igualmente que os tubos flexíveis fossem excluídos do acordo e solicitara uma garantia no sentido de não surgirem novos concorrentes na Suíça. Parece que as suas condições foram aceites; de qualquer forma, apenas eram integrados na sua quota os projectos em que a Brugg competia com outros produtores de tubos.

(62) A KWH declara que os outros produtores exerceram regularmente pressão sobre ela quer para que se retirasse completamente do mercado quer para que chegasse a um compromisso com o cartel. Pode ser que esta situação corresponda à verdade, mas inúmeros indícios levam a pensar que a KWH insistia para obter uma quota de mercado mais importante do que a que os outros estavam dispostos a conceder-lhe. Estava igualmente disposta a retirar-se do mercado de aquecimento urbano se obtivesse por cinco anos a garantia de que os outros lhe comprariam tubos, tendo-se realizado reuniões aprofundadas para examinar esta proposta.

A KWH entrou no regime de colusão mais cedo do que reconhece. No final de 1994 havia já realizado um encontro com a filial finlandesa da ABB «sobre as expectativas em termos de volume de mercado» (resposta suplementar da ABB nos termos do artigo 11.º, p. 26).

O director da KWH Pipe Oy (igualmente presidente da KWHTech) assistiu a uma reunião com a ABB, em 19 de Janeiro de 1995 em Copenhaga, durante a qual foram naturalmente discutidas «as tendências do mercado» (resposta da KWH nos termos do artigo 11.º, p. 9).

A KWH participou pela primeira vez no grupo de contacto dinamarquês (ver considerando 77) em 4 de Abril de 1995 (resposta suplementar da ABB, p. 7).

Os documentos descobertos nas instalações da Pan-Isovit (apêndice 60) parecem indicar que nessa altura a KWH tinha já dado a conhecer as suas aspirações de obter uma parte no âmbito do sistema de quotas. A KWH admite igualmente ter assistido a um «jantar de trabalho» em 14 de Março de 1995 com o director da ABB IC Møller para discutirem quotas de mercado (declaração da KWH, p. 8 — KWH anexo B.2.a).

Segundo a nota pormenorizada elaborada pelo director da Pan-Isovit sobre uma reunião do clube dos directores organizada em Março ou Abril de 1995 (apêndice 60), a reacção inicial aos pedidos da KWH que pretendia obter quotas para vários mercados foi «nem pensar!».

(63) No final do mês de Abril de 1995, a KWH decidiu aderir ao clube dos directores (declaração da KWH, p. 10). Por conseguinte, a ABB pôde apresentar um quadro definitivo das quotas de mercado em relação a cada mercado nacional, incluindo os Países Bálticos e os países da Europa Oriental. A primeira reunião a que a KWH assistiu realizou-se em 5 de Maio. Nesta reunião ou um pouco antes, a sua quota no âmbito do cartel duplicou, passando dos 76 milhões de DKK propostas para 144 milhões (3,8 %).

A Comissão obteve simultaneamente da Tarco (apêndice 62) e da KWH (apêndice 186) o quadro que estabelecia as quotas para cada país em percentagem e em valor, com base num mercado total estimado em 3 794 milhões de DKK (513 milhões de ecus).

Este quadro foi aprovado na reunião dos directores realizada em Budapeste em 5 de Maio de 1995.

(64) O princípio subjacente ao regime de quotas era que no futuro as quotas de mercado só poderiam ser «adquiridas». A Løgstør explica declaração II, p. 90) que a ABB insistia no «encerramento» do mercado, ou seja, na necessidade de congelar as quotas de mercado. Se um produtor pretendesse aumentar a sua quota de mercado global, só poderia fazê-lo adquirindo um concorrente, o que é corroborado por uma nota da Pan-Isovit que declara que «as quotas de mercado só podem ser compradas e não conquistadas» (apêndice 60).

Os produtores cujas quotas de mercado em certos países eram consideradas demasiado reduzidas eram incentivados ou obrigados a retirarem-se destes mercados, uma vez que a sua fraca presença comercial tinha tendência para fazer baixar o nível dos preços [apêndice 63, 64; declaração II da Løgstør, p. 90, resposta da Starpipe nos termos do artigo 11.º, em K(g); resposta da Pan-Isovit nos termos do artigo 11.º, pp. 28-32]. Em contrapartida do abandono das suas actividades, recebiam uma compensação sob forma de um aumento da quota que lhes era atribuída noutros mercados em que se encontravam bem posicionados.

Na prática, estas «trocas» eram concluídas numa base bilateral. A Pan-Isovit abandonou os Países Baixos e recebeu uma compensação em Itália; em relação à Isoplus, aconteceu precisamente o contrário.

(65) Para controlar a aplicação do regime de quotas, foi criado um sistema de compensação; segundo a ABB (resposta nos termos do artigo 11.º, p. 63), aquando das discussões de 1994 sobre estas disposições, a Henss tinha vivamente preconizado um sistema de sanções para penalizar o não cumprimento, mas não se chegou nessa altura a qualquer acordo sobre este ponto.

Notas pormenorizadas redigidas pela Pan-Isovit em relação a uma reunião do clube dos directores realizada em Março ou Abril de 1995 (apêndice 60) apresentam a base de um mecanismo de compensação que sanciona «a batota» em relação a projectos individuais, ou seja, tirar o contrato a um favorito designado através da oferta de um preço mais reduzido do que o preço acordado:

«— nível mínimo dos preços — não descer abaixo em caso algum/em nenhum mercado (salvo se decidido, por exemplo, Powerpipe),

— sanção em caso de preços mais baixos para um produto/um cliente,

— prod/cliente subtraído da quota de mercado do ano em causa (em caso de proposta de 8 milhões por um projecto que vale 11, a sanção é de 4).»

A Tarco declara no entanto que este mecanismo corrector não funcionava com efeito a este nível, ou seja, para projectos individuais: os produtores tinham na realidade previsto uma regularização numa base global das diferenças em relação às quotas. O princípio de base era que no final do ano se examinaria a situação de cada produtor em relação à sua quota e as diferenças seriam regularizadas, quer aquando da atribuição das quotas para o ano seguinte, quer através do pagamento de uma compensação.

c) *Estrutura do cartel europeu*

i) O clube dos directores

(66) O cartel pan-europeu envolveu a criação de uma dupla estrutura com base no modelo dinamarquês.

O órgão de supervisão composto pelos presidentes ou directores-gerais dos produtores participantes, denominava-se o «clube dos directores».

Os participantes no clube dos directores eram os seguintes:

— ABB,

— Løgstør,

— Starpipe,

— Tarco,

— Henss/Isoplus,

— Pan-Isovit,

— KWH (desde 5 de Maio de 1995).

(67) Uma vez acordadas as quotas no mercado global, o clube dos directores (agora igualmente denominado «o grupo elefantes») reuniu-se posterior-

mente para determinar as atribuições individuais de quotas de mercado nos diversos mercados nacionais, incluindo a Alemanha, a Dinamarca, a Áustria, os Países Baixos, a Finlândia, a Suécia e a Itália. Foi então (Novembro/Dezembro de 1994) que a Powerpipe apresentou o assunto ao Comité de Direcção da ABB e recebeu o aviso de se abster de fazer acusações «injustificadas» (apêndices 8-16).

Os directores continuaram a reunir-se com uma periodicidade aproximadamente mensal em diversos locais, tanto dentro como fora da União Europeia. A KWH entrou no clube e assistiu às suas reuniões a partir de 5 de Maio de 1995.

O clube dos directores era também a instância em que se acordavam os aumentos gerais de preços.

Foram encontradas nas instalações da Pan-Isovit notas pormenorizadas da mesma altura sobre várias reuniões de directores (apêndices 60, 65 e 66).

ii) Grupos de contacto

(68) Foram criados em cada mercado nacional grupos «de comercialização» ou «de contacto» compostos por responsáveis locais de vendas, a quem foi atribuída a tarefa de administrar os acordos de cartel sob a supervisão geral do clube de directores. Os grupos de contacto nacionais não decidiam sobre as quotas: estas eram fixadas para cada país ao mais elevado nível. A função destes grupos era a de atribuir projectos individuais e coordenar o processo colusivo de apresentação de propostas nos concursos.

Foi de novo utilizado o princípio do «cliente habitual», que tinha estado na base do cartel dinamarquês. Em relação à maior parte dos projectos, o fornecedor tradicional era designado «o favorito» e os outros produtores deviam abster-se de apresentar propostas ou deviam oferecer preços «de protecção» mais elevados, de modo a garantir que o contrato era adjudicado ao favorito. No caso de projectos importantes, em que poderiam existir vários fornecedores, os produtores que normalmente forneciam o cliente deviam apresentar uma proposta e partilhar o contrato entre si.

No caso de novas propostas para grandes projectos, em que não existia qualquer relação estabelecida com o cliente, o contrato era atribuído a um determinado produtor em função do remanescente da sua quota anual acordada. Qualquer projecto anunciado, cujo valor fosse superior ao montante especificado, devia ser assinalado ao «coordenador» nomeado pelo cartel para o mercado em questão. Este limiar na Alemanha era de 50 000 DEM.

Foram criados grupos de contacto para (pelo menos) a Alemanha, a Dinamarca, a Áustria, a Itália, a Suécia, os Países Baixos, o Reino Unido e a Finlândia, bem como para alguns países não pertencentes à União Europeia (apêndice 67). Em geral, os membros eram os gestores de vendas ou directores, mas em certas ocasiões participavam directores de nível mais elevado. Na secção que se segue são fornecidos pormenores sobre a forma como os grupos de contacto funcionavam em cada Estado-membro.

d) *Funcionamento nos mercados nacionais*

i) Alemanha

(69) O grupo de contacto para Alemanha, em que o mercado para 1995 foi inicialmente estimado em quase 180 milhões de ecus (mais tarde revisto para 160 milhões de ecus, reunia-se todas as semanas ou de quinze em quinze dias. A sua primeira reunião no âmbito dos novos acordos realizou-se em 7 de Outubro de 1994, tendo os seis principais produtores (e a Brugg) realizado uma reunião em Copenhaga, em 18 de Agosto, para decidir quais as medidas que podiam ser tomadas para aumentar os preços no mercado alemão.

Os participantes habituais eram os seguintes:

— ABB (Isolrohr),

— Løgstør,

— Tarco,

— Starpipe,

— Henss/Isoplus,

— Pan-Isovit,

— Brugg (a partir de 7 de Dezembro de 1994).

(Resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, p. 67; declaração da Tarco, p. 7; resposta da Brugg nos termos do artigo 11.º, anexo 2; declaração suplementar da Henss, anexo 7).

Contudo, os directores dos produtores alemães haviam-se já reunido para analisar projectos concretos na Alemanha desde Maio de 1994 e mesmo muito antes. A ABB refere (resposta suplementar nos termos do artigo 11.º, p. 10) que, em contraste com outros grupos de contacto, o grupo de comercialização alemão não era um novo grupo criado pelo clube de directores, mas a reconstituição de uma entidade que se tinha anteriormente «reunido com regularidade durante muito tempo». Na sua configuração anterior, este grupo tinha sido organizado pelo mesmo dirigente reformado que havia sido nomeado «coordenador» do cartel e tinha organizado reuniões regulares dos directores em 1991-1993 (considerandos 33, 42 e 45).

(70) As quotas iniciais no mercado alemão (apêndices 62, 68 e 69) eram as seguintes:

— ABB: 24 %,

— Pan-Isovit: 21 %,

— Isoplus: 18,5 %,

— Tarco: 17 %,

— Løgstør: 11 %,

— Starpipe: 3,5 %,

— Outras: 5 %.

À Brugg, inicialmente incluída na rubrica «outras» («*Sonstige*») foi posteriormente atribuída uma quota de 4 % na Alemanha ou 2 % em geral (resposta da Løgstør nos termos do artigo 11.º, declaração I, p. 74; resposta da Brugg nos termos do artigo 11.º, p. 6).

(71) Logo que o grupo de contacto alemão reconstituído voltou a estar plenamente operacional, a sua principal função consistiu em atribuir os projectos individuais, no respeito do princípio relativo à «clientela habitual», e as quotas anuais, bem como em coordenar e controlar o processo de apresentação de propostas para cada projecto, de forma a velar pelo respeito do acordo. Todos os projectos que ultrapassassem 50 000 DEM deviam ser objecto de atribuição e de uma apresentação concertada de propostas.

O novo «coordenador» para o mercado alemão era o director da ABB Isolrohr GmbH (o dirigente dinamarquês reformado que tinha desempenhado anteriormente esta função tinha nesta data deixado de desempenhar um papel activo no cartel). Os diferentes fornecedores deviam inicialmente indicar-lhe, com clareza todos os meses e em pormenor, os seus volumes de negócios, o valor das encomendas fornecidas e as propostas apresentadas relativamente a projectos individuais, incluindo para aqueles cuja apresentação de propostas não estava ainda encerrada. As empresas deviam igualmente assinalar, aquando das reuniões do grupo de contacto, todos os projectos de que tinham conhecimento. Estas informações eram armazenadas numa base de dados, graças a um computador portátil, e a ABB Isolrohr apresentava em cada reunião uma lista actualizada dos projectos. A partir de Janeiro de 1995, realizaram-se reuniões praticamente todas as semanas. Os participantes deviam informar a ABB Isolrohr todas as quartas-feiras dos projectos relativamente aos quais tinham apresentado propostas e o preço que tinham oferecido para cada um deles. Esta lista informatizada que a ABB possuía, indicava o preço dos projectos, o «favorito» (por outras palavras, o fornecedor designado pelo cartel) e a empresa a quem o contrato tinha sido efectivamente adjudicado.

(72) Este complexo dispositivo permitia ao grupo de contacto alemão controlar anualmente cerca de 1 400-1 500 projectos, que ultrapassavam o limiar de 50 000 DEM. Foram obtidos exemplares destas listas de projectos durante inquéritos realizados, nos termos do n.º 3 do artigo 14.º, tanto junto da Henss em Berlim como da Tarco, e outros exemplos foram fornecidos à Comissão por esta última empresa (apêndices 68, 71, 72 e 73).

Foram elaboradas outras listas (sob o título «*Favorit + Angebotsumme*» e «*Auftrag + Angebotsumme*») utilizadas para efeitos de controlo, tanto para o mercado alemão no seu conjunto, como para cada um dos *Länder* (apêndices 74, 75 e 76).

Em 10 de Outubro de 1996, a Henss forneceu à Comissão quadros e listas semelhantes relativos à atribuição de projectos na Alemanha (anexos 77, 78 e 79).

(73) Como base para os seus cálculos de fixação de preços, os membros do grupo de contacto alemão utilizavam uma denominada «*Europa-Preis Liste*» (igualmente denominada a «Lista-UE» ou a «Lista de preços euro»), que se destinava a servir como lista comum de preços para todos os fornecimentos. Os produtores referem que, apesar da sua

denominação, se destinava apenas ao mercado alemão.

Esta lista de preços Euro era essencialmente a lista a que tinha sido feita referência num convite para uma reunião em Copenhaga (apêndice 56) como a «lista de 9 de Maio», presumivelmente completada e actualizada. Segundo a maioria das opiniões, foi elaborada pela ABB e pela Henss. Tal como originalmente concebida, referia preços que eram cerca de 30 % superiores aos níveis de preços existentes, devendo fornecer preços-objectivo ou pontos de referência para uma redução gradual dos descontos.

Os documentos encontrados em várias empresas durante as investigações contêm inúmeras referências a esta lista, mas apenas em Abril de 1996 foi possível obter um exemplar fornecido pela Tarco (apêndices 80 e 81).

Embora nas suas respostas nos termos do artigo 11.º do Regulamento n.º 17 no início de 1996, a ABB, a Tarco, a Starpipe e a Brugg tenham todas descrito em pormenor a forma como era utilizada, a Henss/Isoplus negou inicialmente ter conhecimento dessa lista e mesmo do grupo de contacto alemão (resposta da Henss ao pedido efectuado nos termos do artigo 11.º, pp. 14 e 15). Finalmente, a Isoplus admitiu a existência da «lista euro» na sua declaração de 10 de Outubro de 1996 (p. 26) tendo mesmo fornecido uma cópia.

(74) Pouco depois do grupo de contacto alemão ter começado a reunir-se, foi acordado (4 de Novembro de 1994) que as encomendas aceites antes de 15 de Outubro podiam seguir a lista de preços euro com um desconto de 30 %, as encomendas posteriores a 15 de Outubro com um desconto de 15 %, não sendo concedidos após 1 de Janeiro de 1995 quaisquer descontos. (Resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, pp. 67 e 68; apêndice 82, documento encontrado na Pan-Isovit). A Brugg, que alega ter recebido a lista de preços euro em finais de 1994, quando começou a participar no grupo de contacto, recorda que os produtores a que não foi atribuído um contrato específico podiam incluir os seus preços na lista com um desconto de 5 %, enquanto o «favorito» podia fazer uma redução até 10 %. Segundo a ABB, na reunião de 10 de Janeiro de 1995, foi acordado que todas as encomendas inferiores à lista de preços euro seriam alinhadas por essa lista (ver igualmente a nota de reunião da Starpipe, apêndice 70).

Contudo, mantinham-se ainda as queixas por falta de disciplina e prática de preços baixos e, em 20 de Março de 1995, os directores decidiram que a partir das 10h00 do dia seguinte se aplicaria sem excepção a lista de preços euro ao mercado alemão. (Resposta da Starpipe nos termos do artigo 11.º, secções J, K e L; apêndices 83 e 84).

(75) Durante as reuniões periódicas do grupo de contacto, foram controlados projectos individuais e a evolução do sistema utilizado nos concursos, bem como as propostas de cada produtor, a fim de garantir o cumprimento do acordado.

Na sede da Henss em Rosenheim foram descobertas notas manuscritas que dizem respeito a este mecanismo de controlo. Para cada série de projectos pendentes, o «preço de tabela» (provavelmente deduzindo o desconto apropriado) era comparado com as propostas apresentadas pelos diversos produtores em conformidade com o procedimento de informação referido no considerando 71. Instava-se claramente os produtores a apresentarem explicações em caso de suspeita de qualquer desvio relativamente ao acordo (apêndice 85).

Existem provas documentais consideráveis de que, quando um concorrente, apresentava, contra as normas do cartel, uma proposta inferior à do «favorito», se exerciam pressões para que este retirasse a sua proposta. Assim, relativamente a dois projectos (Stassfurt e Zeitz), a Starpipe teve que prometer por escrito à Henss que não apresentaria uma proposta abaixo de um determinado preço (apêndices 86 e 87); no caso da Erfurt-Tiergarter, a Løgstør teve (a pedido da Henss) que retirar a sua proposta sob um pretexto qualquer (apêndices 92 e 93); quando a Tarco subcotou, na opinião da Henss, o preço euro e obteve a promessa de um projecto (Straubing) que a Henss pretendia, o director da Henss Rosenhein «reagiu violentamente e solicitou a retirada da nossa proposta» (apêndices 88 e 89). Noutros casos, a

Tarco retirou-se efectivamente de certos projectos devido às pressões exercidas pela Henss (primeira resposta da Tarco nos termos do artigo 11.º, p. 4; apêndice 91). A Henss mostrava-se especialmente rigorosa em dar cumprimento aos acordos. A Tarco era um dos principais infractores e reconhece ter falseado os preços reais que comunicava. Contudo (refere a Tarco), a Henss conseguia sempre averiguar os verdadeiros preços e encomendas, e acusou repetidamente a Tarco, por telefone e em reuniões do clube de directores, de falsear os dados. A Henss e a ABB mantinham listas especiais dos projectos em que a Tarco tinha alegadamente feito batota (apêndice 90).

(76) As reuniões do grupo de contacto sobre a Alemanha, assim como outras reuniões do cartel, continuaram muito tempo após os finais de Junho de 1995, data em que a Comissão realizou as suas investigações.

Na sequência das investigações da Comissão, tinha sido considerado prudente realizar as reuniões fora da União Europeia, tendo estas sido transferidas para Zurique. (De acordo com a Løgstør, foi principalmente a ABB que pressionou para que as reuniões continuassem).

As reuniões em Zurique continuaram com os mesmos participantes que até então, até 25 de Março de 1996, ou seja, alguns dias após as empresas terem recebido os pedidos da Comissão nos termos do artigo 11.º

A Løgstør (resposta, à comunicação de acusações, p. 51) declara que, em Janeiro, a ABB havia proposto a criação de um secretariado permanente em Zurique para o cartel alemão e que ainda em Maio/Junho de 1996 a empresa alemã da ABB contactava a filial local da Løgstør.

ii) Dinamarca

(77) O novo grupo de contacto dinamarquês foi criado em Outubro de 1994. Reuniu-se aproximadamente uma vez por mês, normalmente em hotéis da Jutlândia.

Os membros do grupo eram os seguintes: a ABB, a Løgstør, a Tarco, a Starpipe, a Isoplus, a Pan-Isovit e a KWH. (Ver declaração da Tarco, p. 7; resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, p. 66; resposta suplementar da ABB nos termos do artigo 11.º, p. 7).

A Tarco declara que, quando o grupo de contacto foi inicialmente criado, os quatro produtores dinamarqueses se reuniam primeiro em privado e depois quer deixavam que a Isoplus e a Pan-Isovit se lhes juntassem, quer delegavam num dos seus membros para se reunir com os três produtores não dinamarqueses. Contudo, mais tarde, todas as empresas participaram no grupo de contacto dinamarquês numa base de igualdade. A Pan-Isovit alega (resposta nos termos do artigo 11.º, p. 63) que o mercado dinamarquês era dominado pelos quatro produtores locais e que os outros três raramente assistiam a reuniões: encontravam-se simplesmente com o novo coordenador (da Løgstør) que lhes dizia quais os projectos que lhes tinham sido atribuídos. (Esta situação parece ser confirmada pela resposta suplementar da ABB nos termos do artigo 11.º). (Na realidade parece que, em Agosto de 1994, os quatro produtores dinamarqueses se reuniram e acordaram que a Pan-Isovit se devia retirar da Dinamarca: apêndice 98). Uma vez que 75 % das vendas na Dinamarca eram feitas directamente a clientes habituais, o acordo de partilha de mercado foi principalmente aplicado neste caso com base no respeito das relações existentes.

(78) O acordo de fidelidade funcionava bem segundo a ABB (resposta ao pedido efectuado nos termos do artigo 11.º, p. 66), tendo sido respeitado em 70 %-80 % dos casos. Se um concorrente propusesse um preço menos elevado do que o fornecedor tradicional e lhe «roubasse» o negócio, a situação era normalmente corrigida através da afectação ao favorito prejudicado de outro projecto a título de compensação.

Parece ter sido utilizado um sistema de informações semelhante ao que era utilizado (numa escala muito maior) na Alemanha (apêndices 99 e 100).

O cartel avaliou inicialmente o mercado total para 1995 em cerca de 640 milhões de DKK (quase 90 milhões de ecus), um valor que foi mais tarde revisto para 610 milhões de DKK (83 milhões de ecus).

A última reunião plenária do grupo de contacto dinamarquês realizou-se em 11 de Março de 1996, tendo-se no entanto efectivado outros dois breves encontros em 18 de Abril de 1996 entre altos funcionários da ABB e da Løgstør: cada uma responsabiliza a outra por ter convocado estas reuniões com o objectivo de procurar um meio para prosseguir a cooperação de uma outra forma (resposta suplementar da ABB nos termos do artigo 11.º, p. 9; resposta da Løgstør à comunicação de acusações, p. 52). Nesta data, os participantes tinham recebido os pedidos de informação ao abrigo do artigo 11.º e, na realidade, os consultores jurídicos da ABB tinham escrito por duas ocasiões à Comissão informando-a de que os seus clientes estavam dispostos a colaborar nas investigações.

iii) Países Baixos

(79) Inicialmente, estava previsto que o grupo de contacto neerlandês se reunisse apenas duas vezes por ano (resposta da ABB nos termos do artigo 11.º, p. 70). A primeira reunião realizou-se em 14 de Março de 1995 em Amesterdão. Segundo outros produtores, a ABB tomou a iniciativa da criação do grupo e decidiu presidir à reunião (resposta da Starpipe nos termos do artigo 11.º, ponto H; resposta da Pan-Isovit ao pedido nos termos do artigo 11.º, p. 59). Os participantes nesta reunião provinham da ABB, da Løgstør, da Tarco, da Starpipe e da Pan-Isovit; a ela assistiram igualmente representantes locais (na lista de participantes da ABB figura igualmente um representante da Isoplus; esta empresa tinha-se retirado do mercado italiano em troca de um aumento da sua quota nos Países Baixos).

Durante a sua investigação, a Comissão obteve uma nota relativa à reunião de 14 de Março de 1995, redigida na mesma altura pela Starpipe (apêndice 101), acompanhada de um quadro que referia os contratos e os projectos para 1995 (apêndice 102) e a forma como seriam atribuídos; obteve da Pan-Isovit um quadro praticamente idêntico (apêndice 103).

(80) O mercado total (num valor de cerca de 22,50 milhões de ecus) devia ser repartido segundo as seguintes quotas (apêndices 102 e 103; ver igualmente apêndice 62):

— ABB: 45 %,

— Løgstør: 25 %,

— Tarco: 14 %,

— Starpipe: 5 %,

— Isoplus: 5 %,

— Pan-Isovit: 4 %.

Tratava-se neste caso das quotas inicialmente atribuídas pelo clube dos directores. As quotas de mercado efectivas previstas para 1995 eram um pouco diferentes: a ABB devia ter 50 % do mercado previsto e a Løgstør 28 %, situando-se os três produtores mais pequenos, por seu lado, abaixo da sua quota. Segundo a Starpipe, a lista dos projectos foi estabelecida a partir de dados fornecidos pelos participantes que indicavam o seu orçamento para o ano (resposta da Starpipe ao pedido efectuado ao abrigo do artigo 11.º, ponto H). Se (tal como se esperava) se verificasse no final do ano uma diferença em relação à quota, esta diferença deveria ser regularizada, apesar de não terem sido especificadas as modalidades exactas desta perequação.

(81) Uma vez que a quota de mercado prevista da Pan-Isovit era apenas de 2,5 %, foi decidido na primeira reunião que esta empresa se retiraria do mercado neerlandês e que cederia a sua quota à Isoplus em troca de um aumento equivalente da quota que lhe era atribuída em Itália (e na Áustria): ver resposta da Pan-Isovit ao pedido efectuado ao abrigo do artigo 11.º, pp. 58-60, apêndices 64 e 103. Isto poderá explicar a razão pela qual a Pan-Isovit assistiu apenas a uma reunião antes de ser substituída pela Isoplus. Os participantes regulares nas reuniões posteriores foram a ABB, a Løgstør, a Tarco, a Starpipe e a Isoplus.

Após a primeira reunião, foi acordado que a Løgstør substituiria a ABB enquanto coordenador do grupo.

Apesar da ABB ter declarado que o grupo de contacto neerlandês se deveria reunir apenas duas vezes por ano, este grupo realizou pelo menos seis outras reuniões em 1995 (ver resposta complementar da ABB, pp. 13-17) e uma reunião prevista para 13 de Maio de 1996 só foi anulada devido aos pedidos da Comissão nos termos do artigo 11 %

iv) Áustria

(82) Inúmeros elementos de prova revelam que as disposições tomadas tendo em vista a partilha do mercado na Áustria foram anteriores à constituição do grupo de contacto e à adesão da Áustria à União Europeia. Os acordos locais de cartel concluídos para este mercado anteriormente à adesão da Áustria não relevam contudo do âmbito do presente processo.

Após a criação no final de 1994 do cartel europeu, o grupo de contacto para a Áustria reuniu-se de três em três ou de quatro em quatro semanas. Os participantes organizavam as reuniões de forma rotativa. A primeira reunião entre os directores de vendas austríacos e os altos dirigentes da ABB e da Henss/Isoplus realizou-se em Novembro de 1994 (resposta complementar da ABB, p. 24). (Segundo a Pan-Isovit na sua resposta ao pedido efectuado nos termos do artigo 11.º, p. 62), foi organizada pelo produtor local Ke-Kelit, aparentemente a pedido da ABB (a Kelit é um fornecedor austríaco independente de aquecimento urbano que recorre em subcontratação aos serviços da Løgstør para os seus tubos com revestimento térmico).

(83) As quotas inicialmente propostas para a Áustria pelo clube dos directores e comunicadas pela ABB à Ke-Kelit (apêndices 106 e 107) foram as seguintes:

— Isoplus: 37 %,

— ABB: 28 %,

— Ke-Kelit(LR): 23 %,

— Pan-Isovit: 5 %,

— Starpipe: 3 %,

— Tarco: 2 %.

(Ver igualmente apêndice 64, encontrado na Pan-Isovit, e apêndice 62 fornecido pela Tarco).

As vendas da Ke-Kelit na Áustria foram atribuídas à Løgstør no âmbito da sua quota total para a Europa.

O mercado total da Áustria foi avaliado pelo cartel em cerca de 18 milhões de ecus relativamente a 1995.

(84) O grupo austríaco reuniu-se regularmente a fim de aplicar a repartição acordada das quotas de mercado, discutir preços e quotas de mercado e, se necessário, proceder a ajustamentos relativamente aos projectos individuais, com o objectivo de manter as partes de mercado conformes às quotas (apêndices 108 e 109).

Segundo a Pan-Isovit (na sua resposta nos termos do artigo 11.º, p. 62), os participantes nestas reuniões foram a ABB, a Ke-Kelit, a Isoplus, a Pan-Isovit e a Tarco. (A Starpipe estava representada pelo seu agente Gruner & Krobath.)

De acordo com a Pan-Isovit, o grupo de contacto continuou a reunir-se durante todo o ano de 1995, tendo-se realizado mesmo duas reuniões no início de 1996. A última reunião realizou-se em Abril de 1996. (A Tarco alega ter-se retirado do mercado austríaco em 1995.)

v) Itália

(85) O grupo de contacto para a Itália integrava inicialmente a ABB, a Socoløgstør (empresa comum da Løgstør) ([9]), bem como a Tarco e a Pan-Isovit, às quais se juntou seguidamente a Sigma. Reuniu-se pela primeira vez em Milão, em 21 de Março de 1995. Uma nota redigida alguns dias mais tarde pelo director da Pan-Isovit, relativamente ao mercado italiano (apêndice 111), revela que vários grandes projectos tinham já sido atribuídos à Løgstør e à Pan-Isovit (ver igualmente a resposta da Pan-Isovit nos termos do artigo 11.º, pp. 26-28).

A Sigma não tinha assistido à primeira reunião mas assistiu à seguinte realizada em 12 de Abril de 1995 (apêndice 187).

Uma nota da reunião de 12 de Maio de 1995, à qual tinham assistido unicamente representantes locais, transmitida pelo representante local de vendas ao director da Tarco (apêndice 112), revela que tinha já sido decidido um mecanismo de compensação para reforçar o sistema de quotas: se uma empresa ultrapassasse a quota que lhe tinha sido atribuída, devia pagar uma multa aos outros participantes. No final do ano, estava

([9]) As vendas efectuadas em Itália pela Løgstør, através da Socoløgstør, entravam no âmbito da sua quota global para a Europa; a Comissão rejeita a afirmação da Løgstør segundo a qual «o mercado italiano não é pertinente no que diz respeito ao processo iniciado contra a Løgstør». A Løgstør foi igualmente identificada como um dos participantes na primeira reunião do grupo de contacto para a Itália, bem como numa reunião sobre a Itália organizada em Zurique em 9 de Junho de 1995.

previsto contratar um auditor externo para controlar o respeito das quotas fixadas. A Sigma, produtor local italiano, devia ter uma quota de mercado de 10 % relativamente aos novos projectos.

(86) Uma nota da Pan-Isovit (apêndice 64) indicava as quotas iniciais atribuídas a cada produtor em Itália:

— ABB: 36 %,

— Løgstør: 26 %,

— Tarco: 12 %,

— Pan-Isovit: 9 %,

— Starpipe: 2 %,

— Sigma e outras: 15 %.

No quadro do acordo global, a Isoplus devia retirar-se do mercado italiano e ceder a sua parte à Pan-Isovit (ver igualmente a resposta desta última ao pedido efectuado nos termos do artigo 11.º, pp. 30-32). Pareceria que a Starpipe tinha igualmente aceite retirar-se do mercado numa fase anterior, dado que (tal como a Isoplus) não assistiu às reuniões do grupo de contacto.

Uma lista posterior das quotas obtida pela Comissão (apêndice 188) revela que, na sequência da retirada da Starpipe, se procedeu a pequenos ajustamentos.

O mercado italiano do aquecimento urbano foi inicialmente avaliado pelo cartel em cerca de 25 milhões de ecus em 1995.

Os projectos individuais eram atribuídos aos participantes com base nas suas quotas e a evolução da situação era controlada em reuniões periódicas. Afigura-se que estas reuniões tinham sido palco de conflitos frequentes, um local em que se trocavam argumentos e contra-argumentos.

O grupo de contacto italiano reuniu-se sete vezes em 1995 e realizou quatro reuniões após as investigações da Comissão efectivadas em Junho do mesmo ano. A última ter-se-ia realizado em 9 de Junho de 1996 em Zurique. (Resposta complementar da ABB, p. 17).

vi) Suécia

(87) No que se refere à Suécia, os membros habituais do grupo de contacto eram a ABB e a Løgstør. Estes dois produtores tinham por si só 85 % do mercado (com um valor de cerca de 35 milhões de ecus). A Tarco e a KWH participavam nestas reuniões de forma mais ocasional; quanto à Starpipe, pode eventualmente ter assistido a uma reunião. O grupo reuniu-se sete ou oito vezes para debater o princípio da clientela habitual. (Resposta da ABB ao pedido efectuado nos termos do artigo 11.º, p. 69: resposta complementar, pp. 21-23). Cinco destas reuniões realizaram-se após a data em que foram efectuadas as investigações da Comissão, entre Junho e Dezembro de 1995.

vii) Finlândia

(88) Realizaram-se várias reuniões nacionais consagradas ao mercado na Finlândia (com um valor aproximado de 15 milhões de ecus), durante o período de referência, entre a ABB, a Løgstør e a KWH. A Tarco e a Starpipe não são fornecedores deste mercado. Estas reuniões diziam nomeadamente respeito ao volume previsto do mercado, aos preços e aos projectos individuais (resposta complementar da ABB, pp. 26 e 27).

viii) Reino Unido

(89) Foi criado no Reino Unido um grupo de contacto, estruturado e dirigido pela ABB. Os seus membros eram a ABB, a Løgstør, a Tarco, a Starpipe e a Pan-Isovit (resposta da Pan-Isovit ao pedido efectuado nos termos do artigo 11.º, p. 62). A Pan-Isovit declara que o grupo se reuniu quatro vezes, mas a ABB admite ter organizado apenas uma única reunião. O mercado no Reino Unido tem um valor anual de cerca de 4 milhões de ecus.

e) *Acções concertadas para eliminar a Powerpipe*

i) Plano estratégico da ABB

(90) Pelo menos a partir de 1992, a eliminação da Powerpipe enquanto concorrente constituiu um elemento da estratégia a longo prazo da ABB para controlar o mercado.

A Powerpipe declarou na sua denúncia (p. 10) que nessa altura os outros produtores que vendiam na Suécia mantinham os preços dos tubos de aquecimento urbano a um nível artificialmente baixo a fim de a prejudicar. Estas suspeitas são confirmadas pela acta da reunião do grupo de

direcção sueco da ABB de 10 de Fevereiro de 1992:

«Todos consideram que é preciso atacar a Powerpipe (em vez de desencadear em Setembro uma ofensiva contra a Løgstør que tem força financeira para aguentar). As tentativas da ABB, da Ecopipe e da Løgstør para suprimir a Powerpipe devem ser apoiadas pela direcção. Se a Powerpipe fosse levada à falência, a ABB tomar-se-ia o único produtor neste mercado; poderia ser elaborado um argumento de venda sólido e poderíamos atacar a Løgstør numa segunda fase».

O plano estratégico da ABB de Julho de 1992 para o período 1992-1996 (apêndice 116) é igualmente muito claro:

«A Powerpipe (Suécia) está a proceder a um *dumping* dos preços na Suécia muito rigoroso e agora também na Finlândia e nos «*Neue Bundesländer*». A ABB e a Løgstør tentarão esmagá-la e suprimi-la do mercado».

(91) Em Julho de 1992, quando a Powerpipe entrou, pela primeira vez, no mercado alemão, os seus dirigentes foram convidados pela ABB para uma reunião em Billund em que participaram igualmente a Løgstør e o coordenador do cartel dinamarquês.

Ressalta do relato desta reunião, elaborada pela Powerpipe (apêndice 119), que os dois principais produtores lhe propuseram limitar as suas actividades à Suécia e continuar fora do mercado alemão, em especial, em troca do que aumentariam os níveis dos preços na Suécia para um nível aceitável e garantir-lhe-iam uma determinada quota.

Quando a Powerpipe rejeitou esta proposta, a Løgstør (declara a Powerpipe) propôs comprar as acções da Birka na empresa. (A Løgstør não nega, no essencial, esta versão dos factos embora afirme que a ABB tenha estado, em grande parte, na origem desta iniciativa).

Esta proposta de compra da Powerpipe pela Løgstør foi seguida de várias outras.

Na realidade, em várias ocasiões, a ABB, a Løgstør, a Pan-Isovit, a Tarco e a Isoplus tentaram todas, quer isoladamente, quer através de diversas alianças, adquirir a propriedade da Powerpipe, não tendo no entanto as negociações tido êxito.

Inúmeras passagens de documentos estratégicos da ABB, relativas ao período abrangido pela presente decisão, fazem referência a planos destinados a levar a Powerpipe à falência.

ii) Recrutamento de funcionários-chave da Powerpipe

(92) Em 1993, a ABB procurou sistematicamente contratar em seu proveito funcionários-chave da Powerpipe, incluindo o director-geral da época, oferecendo-lhes salários e condições aparentemente excepcionais no sector. Segundo a Powerpipe, esta técnica destinava-se essencialmente a prejudicá-la no mercado através a) da obtenção de informações internas sobre o seu fabrico, as suas estratégias e os seus mercados e b) da afectação das suas relações com os seus clientes enquanto não estivessem em condições de substituir as pessoas que tinham abandonado a empresa.

A ABB e a Løgstør tinham já acordado, durante o seu encontro de 13 de Novembro de 1992, contratar o então director-geral da Powerpipe e repartir entre si o custo da sua contratação enquanto consultor, exercendo as suas actividades a partir do escritório do grupo de pressão da ABB em Bruxelas (a ABB tinha pensado à partida nomeá-lo vice-presidente da ABB Motors em Espanha: apêndice 27). Este acordo é evidente que visava directamente a Powerpipe:

«Acordámos lançar uma ofensiva comum contra a Powerpipe na Suécia, contratando [X]» ([10]) (apêndice 48).

A ABB reconhece (na sua resposta ao pedido efectuado nos termos do artigo 11.º, p. 26) que durante a sua reunião de Novembro de 1992, a Løgstør e ela própria tinham suspendido o seu projecto relativo à aquisição em comum da Powerpipe enquanto empresa em actividade. A contratação do seu director-geral afigurava-se-lhes como uma «medida intercalar» destinada a acelerar a falência da Powerpipe, na sua opinião inevitável. A sua clientela poderia então ser repartida entre a ABB e a Løgstør no cumprimento das quotas acordadas para o mercado sueco.

([10]) O nome completo consta do documento original.

(93) Para a ABB, a contratação do director-geral da Powerpipe inseria-se no âmbito do acordo global para a Europa que previam em meados de 1993:

«A situação na [Dinamarca, Alemanha e Polónia] será provavelmente resolvida através de uma redução de 1,50 % da quota de mercado da ABB na Dinamarca e da aceitação de um aumento a longo prazo da quota de mercado da Løgstør na Polónia, bem como pelo facto de termos contratado [X]».

A Løgstør devia pagar 40 % e a ABB 60 % do custo da sua contratação (apêndice 120). O director abandonou a Powerpipe no final de 1993 para entrar na ABB.

Seguidamente, o seu papel consistiu, pelo menos em parte, em informar a ABB sobre as actividades da Powerpipe.

A Løgstør procura minimizar o seu papel neste processo; reconhece contudo que o recrutamento «em comum» deste funcionário-chave da Powerpipe foi uma «decisão pouco sensata»:

«[X] não nos foi de grande utilidade ... Não ignorávamos que a nomeação de [X] podia ser considerada uma manobra destinada a prejudicar a Powerpipe» (resposta ao pedido efectuado nos termos do artigo 11.º declaração I, p. 76).

O plano destinado a prejudicar a Powerpipe através do recrutamento do seu director-geral era conhecido da direcção da ABB e foi aprovado a alto nível por esta última.

A ABB contratou durante esse mesmo ano dois outros quadros importantes da Powerpipe em condições, na sua opinião, claramente mais atraentes do que as habitualmente vigentes neste sector. No início de 1995, o projecto de prejudicar a Powerpipe, *inter alia* contratando os seus funcionários-chave continuava a ser analisado. Pode ler-se nas notas de reuniões encontradas nas instalações da Pan-Isovit os seguintes comentários: «Powerpipe — como ripostar: contratar o vendedor D!» (apêndice 122).

iii) Aviso à Powerpipe para se afastar do mercado alemão

(94) A Powerpipe prosseguiu os seus esforços para se posicionar no mercado alemão enquanto concorrente válido, abrindo em Abril de 1994 uma filial de vendas alemã. Em Outubro de 1994, a Powerpipe Femwärmetechnik GmbH apresentou, pela primeira vez, uma proposta relativamente a um importante contrato (Neubrandenburg).

O processo de apresentação de propostas relativamente a este contrato coincidiu com a primeira reunião do grupo de contacto alemão organizada em 7 de Outubro no âmbito dos novos acordos. A Powerpipe descreveu, numa nota de 13 de Dezembro de 1994 (apêndice 124), o desenrolar dos factos. O valor total do contrato da Neubrandenburg (que devia ser executado em quatro fases: BA 6 Los 1 — Los 4) teria sido avaliado pelo cartel em cerca de 980 000 DEM.

(95) Quando se soube que a Powerpipe apresentava uma proposta em relação a este projecto, a Henss telefonou, em 10 de Outubro à filial alemã da Powerpipe para lhe solicitar que apresentasse uma proposta susceptível de permitir que o contrato fosse adjudicado à Isoplus. A Isoplus apresentou uma proposta em 11 de Outubro, ou seja, no dia seguinte (apêndice 125).

Segundo a Powerpipe, foram proferidas contra si uma série de ameaças e foram-lhes oferecidos vários incentivos para tentar «persuadi-la» a renunciar a este contrato. Quando manteve a sua proposta (que era claramente inferior ao preço fixado pelo cartel), o processo foi levado «ao mais alto nível», tendo quadros dirigentes da Henss e da Løgstør (entre outros) telefonado várias vezes ao director-geral da Powerpipe e ao proprietário da época. A Powerpipe redigiu, nesse momento, uma acta dessas conversas (apêndices 126 a 133).

Estas notas revelam que foi solicitado à Powerpipe que escolhesse entre renunciar ao contrato de Neubrandenburg em beneficio da Isoplus à qual o cartel tinha atribuído este contrato (em troca do que a Isoplus teria feito com que a Powerpipe fosse admitida no cartel), ou expor-se a uma guerra de preços com os outros produtores. Quando a Powerpipe recusou aceitar o ultimato de renunciar ao projecto de Neubrandenburg antes das 16h00 de 25 de Outubro, foi acusada de má fé, tendo sido desconvocada uma reunião de crise com a ABB, a Løgstør e a Henss anteriormente proposta.

Foi igualmente solicitado à Powerpipe, que tinha informado um dirigente da empresa de Neubrandenburg das actividades do cartel, que o recontactasse para lhe apresentar as suas desculpas, bem como uma nova versão dos factos destinada a ilibar os outros produtores.

(96) Nas várias chamadas telefónicas dirigidas à Powerpipe e ao seu então proprietário, os outros produtores confirmaram que tinha sido organizado um cartel para controlar o mercado, não apenas na Alemanha mas igualmente na Europa. Nestas conversas, a ABB foi descrita como o líder do cartel e dirigentes altamente colocados desta empresa foram designados como os instigadores deste cartel. O consultor jurídico da Powerpipe foi testemunha de uma destas chamadas.

Embora não tivesse sido encontrada nas empresas qualquer elemento de prova que corrobore directamente as declarações da Powerpipe sobre as ameaças recebidas, não existe qualquer razão para duvidar da exactidão da acta pormenorizada que apresentou destas conversas.

Em primeiro lugar, a descrição da Powerpipe das principais características do cartel corresponde em quase todos os pontos às informações que constam dos documentos encontrados posteriormente pela Comissão durante as suas investigações a título do n.º 3 do artigo 14.º

Em segundo lugar, a insistência que a Powerpipe atribuiu aos representantes da Henss/Isoplus nos seus esforços de a tentar fazer retirar do projecto de Neubrandenburg é comprovada pelos exemplos documentais desse produtor solicitando aos membros do cartel, que tivessem obtido contratos, em que a Henss/Isoplus tivesse sido designada «favorita», que retirassem a sua proposta. (Apêndices 88, 91; ver igualmente resposta inicial da Tarco ao pedido efectuado nos termos do artigo 11.º, pp. 4 e 5).

Embora a Løgstør afirme não ter ameaçado a Powerpipe, admite que o seu director de vendas telefonou ao autor da denúncia em resultado de uma forte pressão da Henss que pretendia que a Powerpipe se retirasse do contrato. (Resposta à comunicação de objecções, p. 58).

(97) Pouco após os acontecimentos ligados ao Neubrandenburg, o então proprietário da Powerpipe levou o assunto à atenção pessoal de um membro do conselho de administração da ABB — que não estava ligado ao cartel e que provavelmente desconhecia mesmo a sua existência — e procurou que este interviesse para pôr termo à campanha contra a Powerpipe (apêndice 8). Seguiu-se uma investigação interna por parte do conselho de administração geral da ABB e uma reunião entre esse membro da administração e os advogados da Powerpipe. Posteriormente, por iniciativa dos executivos da ABB, que tinham na realidade criado pessoalmente o cartel, a ABB escreveu à Powerpipe em 16 de Dezembro de 1994, negando veementemente qualquer conduta indevida ou comportamento ilegal e ameaçando intentar uma acção se a Powerpipe continuasse a acusar a ABB (apêndices 9 a 16).

Seguidamente a Powerpipe apresentou a sua denúncia à Comissão.

iv) O contrato de Leipzig-Lippendorf: o boicote da Powerpipe

(98) Após a Powerpipe ter apresentado a sua denúncia, mas antes de a Comissão realizar investigações em 29 de Junho de 1995, os esforços do cartel para eliminar a Powerpipe intensificaram-se: o acontecimento que fez explodir a reacção dos outros produtores foi a atribuição à Powerpipe do maior projecto individual de aquecimento urbano do mercado alemão por 10 anos: o Leipzig-Lippendorf. Este contrato valia cerca de 30 milhões de DEM.

O cliente era a VEAG-Vereinigte Energie Aktien Gesellschaft que se encontrava a construir uma central eléctrica em Lippendorf e que era igualmente responsável pela rede de aquecimento urbano que ligava a central eléctrica à cidade de Leipzig.

O convite para a apresentação de propostas foi publicado pela VEAG no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias* no Verão de 1994. O consórcio de uma filial da Deutsche Babcock, a IKR (Industrie und Kraftwerksrohrleitungsbau Bitterfeld GmbH) e a Mannesmann-Seiffert foi encarregado de instalar o sistema de aquecimento urbano e a subcontratação para o fornecimento de tubos foi aberto a concurso no final de 1994. Na fase de pré-qualificação, foram admitidos a concurso seis fornecedores potenciais — todos membros do grupo de contacto alemão: a ABB, a Løgstør, a Tarco, a Starpipe, a Isoplus e a Pan-Isovit.

(99) A Løgstør admitiu (declaração I, p. 77) que quando os proponentes foram convidados «a fim de criar uma situação sã e restabelecer a confiança entre os fornecedores, foi acordado que os três produtores alemães deveriam ganhar o concurso e que os restantes respeitariam o seu preço». Uma nota de uma reunião do grupo de contacto alemão de 10 de Janeiro de 1995 encontrada na Starpipe (anexo 70) confirma essa afirmação:

«As três empresas alemãs ABB Isolrohr, Pan-Isovit e Henz [sic] devem ganhar o projecto. Valor aproximado de 120 milhões de coroas». (Tradução do original dinamarquês).

A ABB Isolrohr, a Pan-Isovit e a Henss Berlin apresentaram a sua proposta de 32 milhões de DEM, enquanto consórcio, coordenado pelo director da ABB Isolrohr. (A lista de controlo dos projectos mantida pela ABB actualizada em 22 de Março de 1995 revela ainda os três produtores alemães enquanto «favoritos» para o projecto de Leipzig-Lippendorf).

A Starpipe e a Tarco não apresentaram propostas dentro do prazo legal, mas ao serem pressionadas pela VEAG apresentaram o que se pode considerar claramente propostas «de protecção» de 33 e 34 milhões de DEM respectivamente. Contudo, a Løgstør para além de apresentar propostas para o fornecimento de tubos de fabrico tradicional, apresentou uma proposta alternativa de tubos contínuos que era quase a mesma do que a proposta do consórcio. Mais tarde retirou a sua proposta, alegando que não podia produzir os tubos de 20 metros exigidos pelo projecto. Nunca foi apresentada uma nova proposta de tubos contínuos de 18 metros. É razoável presumir que a retirada da Løgstør se deveu, pelo menos em parte, à pressão dos outros produtores.

Na fase final de apresentação de propostas, a VEAG, que estava claramente perturbada com a relutância dos seis produtores em apresentarem propostas uns contra os outros, convidou a Powerpipe a apresentar uma proposta. Na sequência da recepção da proposta da Powerpipe no valor de cerca de 26 milhões de DEM, a VEAG decidiu em 21 de Março adjudicar o contrato a esta empresa.

(100) A reacção dos outros produtores foi imediata. Três dias mais tarde, em 24 de Março, o grupo de contacto alemão reuniu-se em Düsseldorf. Estiveram presentes: ABB, Brugg, Henss/Isoplus, Løgstør, Pan-Isovit, Starpipe e Tarco (resposta da Brugg nos termos do artigo 11.º, anexo 2). Foi então previsto um boicote colectivo dos clientes e fornecedores da Powerpipe. A nota desta reunião elaborada pela Tarco não podia ser mais clara:

«O contrato de Leipzig-Lippendorf foi adjudicado à Powerpipe.

— Nenhum produtor deve fornecer o que quer que seja à L-L, IKR, Mannesmann-Seiffert, VEAG,

— ...

— Nenhum dos nossos subcontratantes pode trabalhar para a Powerpipe; se o fizer, cessará qualquer cooperação,

— Tentaremos impedir a Powerpipe de obter fornecimentos de (por exemplo) plástico,

— A EuHP verificará se podemos apresentar uma queixa pelo facto de o contrato ser atribuído a uma empresa não qualificada». (Apêndice 143).

A Løgstør (que mais uma vez tenta minimizar o seu próprio papel) afirma que, na reunião do Grupo de Contacto, a Henss/Isoplus «pressionou a tomada de medidas colectivas» (resposta à comunicação de objecções, p. 60). Alega que numa reunião posterior, em 5 de Maio de 1995, a ABB e a Isoplus instaram a que fosse adoptada uma acção concertada contra a Powerpipe e a ABB decidiu dirigir-se aos fornecedores de espuma e tubos de plástico e pressionou-os no sentido de cortarem os seus fornecimentos.

v) Aplicação do boicote

(101) Pouco após a reunião da principal empresa alemã da ABB, a Asea Brown Boveri AG escreveu à VEAG a um nível elevado protestando contra a atribuição do contrato à Powerpipe. (A Løgstør admite que esta medida foi tomada por sua sugestão). Os documentos encontrados nas instalações da Henss/Isoplus indicam igualmente grandes esforços para persuadir a VEAG a não adjudicar o contrato à Powerpipe.

A KWH forneceu uma confirmação posterior de que na sequência da Powerpipe ter ganho o projecto de Leipzig-Lippendorf os outros produtores decidiram na realidade boicotar o projecto (declaração da KWH, pp. 13 e 14). As conclusões da reunião realizada em Düsseldorf em 24 de Maio foram expressamente mantidas pelos directores numa reunião de 13 de Junho de 1995 em Estocolmo e reiteradas pela ABB numa posterior conversa telefónica com a KWH.

Como parte do boicote do projecto de Lippendorf, os produtores não deviam fornecer aos contratantes peças que estes não pudessem adquirir à Powerpipe.

A DSD (Dillinger Stahlbau GmbH) foi contratada como subcontratante pelo consórcio ARGE Leipzig-Lippendorf para o fornecimento de mangas de diâmetro largo que a Powerpipe não fabrica (sem estas componentes, os tubos não podiam ser instalados). As tentativas da DSD para obter entregas destes acessórios de uma série de fabricantes de tubos, incluindo a ABB Isolrohr, a Henss, a Pan-Isovit, a Tarco e a Løgstør não tiveram inicialmente qualquer êxito. Os documentos encontrados na Pan-Isovit (documento adicional 8) revelam que o seu director executivo estava em contacto com a Henss e com a ABB Isolrohr sobre os esforços da DSD para obter os acessórios e que o assunto tinha sido discutido no clube de directores («*Zur Diskussion 4.5.95*»). Na realidade, a reunião dos directores realizou-se em 5 de Maio e, segundo a Løgstør, «a ABB e a Isoplus insistiram para que fosse iniciada uma acção concertada contra a Powerpipe para lhe dificultar a obtenção de fornecimentos». (Resposta à comunicação de acusações, p. 61).

Segundo a KWH (resposta nos termos do artigo 11.º, p. 13; resposta à comunicação de objecções, p. 24), a ABB avisou-a especificamente que não fornecesse componentes para o projecto, mas a KWH preferiu ignorar o boicote. Finalmente foi a KWH que forneceu as peças em questão à DSD, bem como determinado equipamento de soldadura de que a Powerpipe necessitava.

(102) Na reunião de Düsseldorf de 24 de Março tinha igualmente sido decidido tentar fazer com que a Powerpipe deixasse de obter fornecimentos de plástico. Segundo o relato da própria Løgstør (ver ponto 100), os directores tinham, em 5 de Maio, voltado a analisar a questão de uma acção concertada contra a Powerpipe e a ABB tinha decidido «contactar os fornecedores de espuma e de PE e pressioná-los».

Um dos subfornecedores da Powerpipe de componentes de plástico era a Lymatex, um fabricante dinamarquês de componentes plásticas que, com efeito, vendia a maior parte da sua produção à Løgstør.

Em 10 de Maio de 1995, apenas alguns dias após a reunião do clube de directores de 5 de Maio descrita pela Løgstør, a Lymatex informou a Powerpipe de que não podia aceitar quaisquer outras encomendas até pelo menos Setembro (apêndice 153). A Powerpipe alegou que a recusa de fornecimento foi feita a pedido da Løgstør e da ABB. Referiu que tinha sido informada de que um director de vendas da Løgstør (o maior cliente da Lymatex) tinha dado instruções à Lymatex no sentido de não abastecer a Powerpipe (apêndices 151 e 152).

A Løgstør alega que deve ter havido um mal entendido: declara que, enquanto maior cliente da Lymatex, tinha registado atrasos nas entregas e que tinha simplesmente pressionado a Lymatex a proceder às suas entregas (Løgstør) dentro do prazo e de que não estava interessada na forma como a Lymatex daria resposta aos pedidos de outros clientes (resposta à comunicação de acusações, p. 62).

Esta explicação é incoerente. A Løgstør não estava simplesmente preocupada com os prazos das suas próprias encomendas; eram as relações da Lymatex com a Powerpipe que preocupavam especificamente a Løgstør. Durante as investigações nas instalações da Løgstør, a Comissão encontrou um projecto de carta da Lymatex (não assinado) à Powerpipe que tinha sido enviado por fax à Løgstør algumas horas antes da própria carta ter sido enviada por fax à Powerpipe. É evidente que a Lymatex tinha enviado o projecto à Løgstør para aprovação ou informação antes de a enviar à Powerpipe.

(103) O facto de ter sido a Løgstør que incitou à recusa de fornecimento por parte da Lymatex é reforçado pelas circunstâncias que envolvem uma outra encomenda (na Dinamarca) que a Powerpipe tinha conseguido subtrair ao cartel mais ou menos na mesma altura que o projecto de Leipzig-Lippendorf.

As actividades da Århus Korrimunal Verke (ÅKV) eram tradicionalmente reservadas pelo cartel dinamarquês à ABB e à Løgstør, mas em Fevereiro de 1995, a Powerpipe obteve uma pequena parte das necessidades anuais da ÅKV para a substituição de tubos. Quando lhe foi adjudicado o contrato, a Powerpipe soube que tal facto tinha enfurecido os produtores dinamarqueses. A técnica de junção utilizada na Århus incluía determinado material fornecido por uma empresa sueca, a Nitto (em que a Løgstør pretendia ter direitos de desenho ou modelo), bem como outros componentes fornecidos pela Lymatex. A Nitto recusou-se a fornecer os materiais à Powerpipe.

(104) Para contornar esta recusa, a Powerpipe recorreu a uma outra empresa sueca, a Permatek, que não estava envolvida no sector do aquecimento urbano, a fim de obter as componentes da própria filial sueca da Løgstør (a ETF), que estava disposta a vender à Permatek. Esta manobra enfureceu claramente a Løgstør (resposta da Powerpipe ao pedido nos termos do artigo 11.º, de 16 de Setembro de 1997, p. 1; declaração da Løgstør de 25 de Abril de 1996; memorando da Løgstør de 21 de Novembro de 1997).

A Løgstør descobriu, em 8 de Maio de 1995, que a Powerpipe tinha obtido componentes da Århus a partir da sua própria filial sueca e igualmente da Lymatex; não pode considerar-se uma coincidência que apenas dois dias mais tarde a Lymatex tenha recusado fornecimentos à Powerpipe e enviado à Løgstør antecipadamente um projecto da sua carta.

Pode acontecer que a motivação imediata da Løgstør para tentar que os fornecimentos da Powerpipe fossem boicotados fosse a sua fúria pelo facto de esta ter conseguido ultrapassá-la no contrato da Århus, mas a sua intervenção na Lymatex constituía parte do esquema comum para prejudicar ou eliminar a Powerpipe e tinha efeitos negativos permanentes sobre a capacidade de a Powerpipe fornecer outros projectos (por exemplo, Bremen).

(105) Apesar da Løgstør ter tomado a iniciativa relativamente à Lymatex, a força motora subjacente ao conjunto das acções destinadas à Powerpipe era a ABB. Uma acta da ABB de uma reunião da divisão de vendas de 7 de Abril de 1995 referindo que a Powerpipe tinha obtido o contrato de Lippendorf, diz o seguinte:

«A única possibilidade de a encomenda ser atribuída à Isolrohr/ABB é se a Powerpipe se mostrar incapaz de fazer a entrega a tempo» (apêndice 158).

Documentação encontrada na ABB IC Møller durante as investigações revela que a ABB mantinha a Powerpipe sob estrita vigilância (apêndices 159 e 160). A ABB podia obter excelentes informações relativas às fontes de abastecimento da Powerpipe para o contrato de Leipzig-Lippendorf. Um relatório da ABB de 12 de Abril de 1995 (apêndice 160) identifica a empresa finlandesa Rautaruuki como um provável fornecedor dos tubos de aço necessários e declara:

«Hoje até à hora do almoço a Rautaruuki não tinha recebido qualquer encomenda». (Tradução a partir da versão original dinamarquesa).

No final de Junho, a Powerpipe informou na realidade a Comissão (apêndice 161) de que o cartel tinha contactado o seu fornecedor de tubos de aço, a Rautaruuki, pressionando-o para atrasar ou reter as entregas. A Powerpipe foi informada pela Rautaruuki, numa reunião de 27 de Junho de 1995, de que uma encomenda de tubos destinada à Powerpipe tinha sido vendida à ABB: a entrega seria atrasada três meses (apêndices 161-163).

(106) A rede de informações da ABB tinha igualmente identificado a KWH como uma eventual fonte de abastecimento para algumas das necessidades da Powerpipe para o contrato (maquinaria de soldadura por extrusão e tubos de grande diâmetro). O relatório relevante questiona: «pode esta situação ser controlada?». (A KWH confirmou que tinha sido avisada pela ABB de que devia respeitar o boicote).

No momento das investigações da Comissão foram igualmente feitas tentativas pelo cartel para comprar a Powerpipe a fim de a afastar do mercado enquanto concorrente. A Pan-Isovit tinha indicado que adquiriria a Powerpipe, desde que os outros contribuíssem (resposta da KWH à comunicação de objecções, p. 24). Segundo a KWH, a Henss/Isoplus sugeriu que valia a pena pagar um preço de 23-25 milhões de DEM e

partilhar o custo entre os concorrentes. De facto, pelo menos a ABB, a Tarco e a Henss tinham já acordado por escrito em 21 de Abril de 1995 contribuir para a aquisição, aparentemente em proporção às quotas de mercado atribuídas (documentos adicionais 16-18).

(107) A atitude dos produtores face à Powerpipe na sequência da adjudicação a esta empresa do contrato de Leipzig-Lippendorf é talvez resumida de uma forma mais sucinta numa nota (apêndice 164) elaborada pela Starpipe em Junho de 1995.

«Powerpipe» «Guerra total»

Uma nota interna elaborada pela Powerpipe em 12 de Junho de 1995 refere exemplos dos esforços sistemáticos dirigidos pelo cartel contra esta empresa e conclui:

«Uma vez que o cartel através das suas actividades tem conhecimento do êxito das acções para prejudicar a Powerpipe aumenta a sua pressão de (um) dia para o outro e opera quase abertamente contra nós».

A Powerpipe explica que apesar de ter ganho um projecto na Alemanha, as dificuldades e os atrasos na obtenção de fornecimentos expuseram-na ao pagamento de importantes montantes a título de cláusulas penais.

A Powerpipe alega que as acções dirigidas contra ela pelo cartel limitaram efectivamente a sua acção enquanto concorrente no mercado alemão e causaram-lhe perdas e prejuízos substanciais (resposta da Powerpipe nos termos do artigo 11.º, de 23 de Setembro de 1997; anexo 18 da referida resposta).

f) *Continuação do cartel após as investigações*

(108) Apesar das investigações efectuadas pela Comissão em 29 de Junho de 1995 ao abrigo do n.º 3 do artigo 14.º — casualmente, apenas um dia após a reunião do «clube de directores» realizada em Billund — o cartel manteve virtualmente os seus acordos pelo menos até Março de 1996, altura em que a Comissão enviou os seus pedidos de informação nos termos do artigo 11.º do Regulamento n.º 17. Depois das investigações o «clube de directores» reuniu-se pelo menos seis ou sete vezes. Além disso, em 6 de Julho de 1995, o clube decidiu continuar a reunir-se, mas desenvolveu maiores esforços para esconder a data e a localização (resposta suplementar da ABB, pp. 5 e 6). A Løgstør declara (resposta à comunicação de objecções, p. 64) que «a ABB exercia uma forte pressão sobre os outros operadores para que mantivessem o acordo. Todos os outros tinham medo».

A ABB ficara ciente, ao mais alto nível dentro do grupo, em 4 de Julho de 1995, através da Direcção-Geral da Concorrência, do facto de terem sido encontradas provas, no decurso das investigações, da sua implicação numa infracção muito grave.

As consequências de perseverar no cartel tinham, nessa ocasião, sido explanadas — e sem dúvida compreendidas.

Entre as medidas adoptadas para tentar esconder a manutenção do cartel figuravam i) a realização das reuniões do clube de directores fora da União Europeia, ii) a utilização como meio de transporte, na medida do possível, de automóvel em vez de avião, iii) a utilização por parte dos participantes dinamarqueses do avião privado da Løgstør para as suas deslocações.

A partir de Setembro de 1995, todas as reuniões do grupo de contacto alemão foram realizadas em Zurique.

(109) O controlo de projectos individuais e a manipulação dos processos de concurso relativamente a projectos individuais por parte deste grupo continuou, tal como na realidade a Powerpipe suspeitava. A certeza da Powerpipe (anexo 26 à sua resposta ao pedido efectuado nos termos do artigo 11.º, de 29 de Setembro de 1997) de que desde o início um grande projecto (Boxberg) estava destinado à Isoplus e de que, em contrapartida, a ABB receberia um projecto de dimensão semelhante (Weisweiller-Jülich) é corroborada por um quadro de projectos datado do período relevante (apêndice 79): as duas empresas são designadas como «favoritas» para obterem os dois contratos em causa.

Pouco depois da data das investigações começou a ser exigido aos participantes no cartel que informassem mensalmente a ABB sobre as suas vendas totais na Europa, bem como em cada mercado nacional (declaração da Tarco, p. 6; apêndice 165; declaração 1 da Løgstør, p. 74).

Independentemente das pequenas alterações que os produtores tenham sido obrigados a efectuar a nível técnico para esconderem os seus acordos permanentes após o cartel ter sido descoberto,

este facto não parece ter afectado o plano destinado a repartir os mercados entre si. Continuaram a realizar-se reuniões locais em quase todos os mercados nacionais. A Løgstør afirmou, contudo, que os participantes começaram a preocupar-se mais com as quotas de mercado globais no mercado europeu do que com as quotas nacionais individuais. Durante o ano, o clube de directores introduziu correcções e ajustamentos às quotas iniciais (apêndices 62, 166 e 189).

Como parte deste exercício, a ABB enviou por fax à KWH um conjunto de quadros de que constam quotas de mercado no âmbito do sistema de quotas para 1995. No quadro relativo aos mercados nórdico e báltico figura a seguinte anotação reveladora:

«Pekka: a destruir — completamente . . . processo UE apresenta-se mal — pelo amor de Deus ter cuidado» (apêndice 189).

Nas reuniões do clube de directores durante este período, os participantes discutiram a forma de continuar a cooperação, o modo como o desenvolvimento do mercado poderia ser controlado e a maneira como se poderia desenvolver um sistema de regularização ou compensação.

(110) No final de 1995, a ABB elaborou um balanço do exercício (declaração da Tarco, p. 8; apêndices 167, 168 e 169). As atribuições iniciais em termos de valor das actividades tinham sido ajustadas a fim de tomar em consideração a dimensão do mercado e várias outras correcções. A Tarco refere que nessa altura tanto a Løgstør como ela própria receberam pedidos de compensação da Henss/Isoplus e da ABB, uma vez que tinham ultrapassado as suas quotas para 1995.

A KWH forneceu igualmente à Comissão um quadro dos cálculos que a ABB lhe enviou (apêndice 190), que corresponde à rubrica «mercado — correcções de dimensão e por grupo restante» no apêndice 169 e que revela um mercado total de 3 417 milhões de DKK.

A Henss/Isoplus (em 10 de Outubro de 1996) fornecera à Comissão um quadro datado de 15 de Dezembro de 1995 (apêndice 170), que compara o desempenho efectivo de cada produtor («*Ist*») com a quota atribuída («*Soll*»). Este quadro revela que tanto a Tarco como a Løgstør tinham largamente ultrapassado a sua quota de mercado acordada. As empresas prejudicadas eram a ABB, a Isoplus e a KWH.

Realizaram-se «discussões acaloradas» quanto à forma como se poderiam nivelar os desvios da quota prevista, mas a Løgstør refere que não foi acordado qualquer regime definitivo ([11]), uma vez que no início de 1996 várias empresas tinham anunciado que não pretendiam continuar no acordo. (Declaração inicial da Løgstør, p. 75). Na realidade, as reuniões do clube de directores não cessaram até Março/Abril de 1996 (se é que na realidade cessaram).

(111) Na reunião do clube de directores de 17 de Janeiro de 1996, a ABB propôs mesmo a criação de um secretariado permanente na Suíça que continuaria a coordenar as operações do cartel (a sugestão foi rejeitada pelos outros: resposta da Løgstør à comunicação de objecções, p. 66).

A KWH refere que durante a última reunião do clube de directores, a que assistiu (em 4 de Março de 1996, em Zurique), os outros membros discutiram.

— um regime de compensação para o intercâmbio de tubos acabados, no âmbito do qual se um produtor ganhasse um contrato que não lhe tivesse sido atribuído pelo cartel, os tubos seriam na realidade fornecidos pela parte lesada, mas com as marcas dos tubos alteradas de forma a ocultar a identidade do verdadeiro fornecedor,

— a continuação do cartel utilizando um «consultor» autorizado que visitaria cada membro à vez e coordenaria as suas actividades de forma a que deixasse de ser necessário realizar reuniões multilaterais do clube de directores (declaração da KWH, pp. 12 e 13).

A Løgstør confirma estes factos (resposta à comunicação de acusações, p. 67) mas atribui a iniciativa de ambas estas propostas à própria KWH (a ideia de um «consultor» em colaboração com a ABB).

([11]) Posteriormente, a Løgstør atenuou esta afirmação referindo que tinha sido atribuído à Henss/Isoplus «a título excepcional um projecto (não identificado) no valor de 30 milhões de DKK como forma de compensação» (resposta à comunicação de objecções, p. 66).

É improvável que a KWH tenha tomado a iniciativa, mas a identidade do produtor ou produtores que tiveram a ideia é talvez menos importante do que o facto de, mesmo nesta fase avançada, serem ainda feitas propostas desta natureza.

A esta reunião assistiram os directores da ABB, da Løgstør, da Starpipe, da Tarco, da Pan-Isovit, da Henss/Isoplus e da KWH.

(112) Uma vez que segundo a KWH a última reunião a que esta empresa assistiu incluiu discussões dos pedidos de informação recebidos da Comissão nos termos do artigo 11.º, esta reunião deve na realidade ter sido realizada numa data posterior a 4 de Março de 1996: a Comissão só enviou os seus pedidos de informação em 13 de Março de 1996.

A Løgstør indica também a data de 4 de Março de 1996 para a última reunião do clube de directores, mas alega que ela e outras empresas apenas assistiram à reunião para «referir que a sua participação estava terminada».

Se na realidade é correcto que o único objectivo da sua última reunião foi desfazer o cartel, é mais provável que esta se tenha realizado após a recepção dos pedidos de informação da Comissão e, por conseguinte, numa data posterior à que os participantes admitem.

Realizou-se uma reunião do Conselho da EuHP em Copenhaga em 26 de Março de 1996 em que participaram todos os membros do clube de directores. É pouco provável que nesta ocasião não aproveitassem a oportunidade proporcionada pela reunião da EuHP para discutirem a recente iniciativa da Comissão.

A ABB e a Løgstør admitem ter-se reunido na Dinamarca em 18 de Abril de 1996 com o objectivo de encontrar um meio para, de alguma forma, prosseguirem a cooperação, embora aleguem não ter chegado a qualquer resultado (considerando 78).

De qualquer modo, o grupo de contacto alemão continuou a encontrar-se em Zurique até pelo menos 25 de Março de 1996. O grupo austríaco reuniu-se pela última vez (segundo a ABB) em Abril. Tanto quanto pode determinar-se, o grupo de contacto italiano apenas deixou de se reunir em Junho.

5. O papel da EuHP

(113) O objectivo da EuHP era alegadamente:

«Promover entre os membros o intercâmbio de experiências no que se refere à tecnologia, qualidade total, energia e ambiente, e participar no desenvolvimento contínuo destes domínios».

A constituição da EuHP em Abril de 1991 teve na realidade muito mais a ver com o controlo do mercado e com a estratégia a longo prazo da ABB do que esta anódina declaração de objectivos o sugere.

Em especial, o efeito sobre a rendibilidade de outros produtores da recente introdução por parte da Løgstør de um processo de produção contínua (com poupanças de 15 %-20 % nos custos de produção, e por conseguinte, preços de venda mais baixos) teve de ser limitado. Os outros produtores, que utilizavam o processo tradicional, pretendiam manter as antigas normas que exigiam um revestimento mais espesso e mais espuma: a Løgstør afirma que tal pressupunha a discriminação de um produto tecnicamente superior e que podia vender-se a preços mais reduzidos.

A ABB admitiu abertamente (resposta ao pedido efectuado nos termos do artigo 11.º, p. 23) que para ela era prioritário alcançar um «acordo estratégico» com a Løgstør que envolveria a retirada do novo tubo da Løgstør do mercado, sendo a melhor alternativa negociar o acesso à tecnologia da Løgstør.

(114) Os documentos internos da ABB confirmam que o cumprimento das normas estava a ser utilizado como meio para manter os níveis de preços. Recordando que a EuHP foi criada com o objecto de excluir «os novos concorrentes estrangeiros menos importantes e, em especial, os da Europa Oriental» e que uma flexibilização das normas técnicas provocaria um enfraquecimento do mercado, um funcionário superior da ABB avisou em Julho de 1993 que se a produção contínua fosse aceite, a poupança nos custos daria origem a uma redução do volume de mercado de cerca de 10 %-15 % «e nenhum de nós se tomará mais rico . . .

Por conseguinte, a Løgstør e a ABB devem cooperar abertamente no controlo do desenvolvimento e no trabalho a nível das normas» (apêndice 48).

No final de 1993 (quando as reuniões «plenárias» do cartel foram aparentemente suspensas por algum tempo), os mesmos directores (excluindo os representantes da Henss/Isoplus) discutiram a questão do incumprimento das normas por parte da Løgstør. A Pan-Isovit queixava-se de que não cumpriam os requisitos exigidos. Nesse momento, cada membro teve de confirmar à EuHP que os seus produtos cumpriam a norma EN 253 e a norma de qualidade da EuHP.

(115) É significativo que nesse momento a própria ABB tencionasse introduzir tubos fabricados mediante o processo de produção contínua (que passariam a denominar-se «tubos de qualidade de linha fina ABB»).

A ABB reconheceu a título privado que os referidos tubos não cumpriam as normas exigidas pela EuHP ainda que o director da EuHP (que fazia igualmente parte da administração da ABB IC Møller) «estivesse convencido que se todos os grandes produtores quisessem que esta norma fosse alterada tal poderia ser conseguido».

Estava previsto que os novos tubos da ABB apenas estariam prontos para comercialização em 1 de Janeiro de 1994: «até que possamos introduzi-los no mercado, todas as empresas BA-VDH (ABB) devem criticar os tubos Konti» (apêndice 177).

A ABB tinha planeado introduzir os novos tubos exclusivamente na Dinamarca: no que se refere à Alemanha foi decidido esperar para ver se a Løgstør conseguia entrar nesse mercado com os seus tubos de produção contínua.

Apenas alguns dias após a reunião de 18 de Agosto de 1994, que tinha por objectivo fixar os aumentos de preços na Alemanha, a EuHp reuniu-se e a administração reiterou a sua decisão anterior de que todos os membros deveriam vender apenas produtos que cumprissem as normas EN. As actas da reunião referem o seguinte:

«Durante algum tempo, a Løgstør Rør AS vendeu tubos que não cumpriam as normas. A empresa prometeu pôr imediatamente termo a estas actividades».

(Isto aconteceu na reunião da EuHP, em que o representante da KWH alega ter-se dado conta pela primeira vez do acordo que existia entre os restantes produtores).

(116) Não se afirma que a EuHP fosse indissociável do cartel: a Pan-Isovit só aderiu em meados de 1993; a Henss/Isoplus só foi autorizada a participar depois de 1995; a Brugg, a Ke-Kelit e a Sigma eram membros potenciais mas não chegaram a aderir.

Na realidade, os produtores fizeram o possível por manter à margem da EuHP, pelo menos formalmente, as actividades manifestamente ilegais. Dado que a maioria dos directores que participaram em reuniões secretas entre 1991 e 1993 eram também quase todos membros do conselho da EuHP, foi adoptada a táctica de mudar de local, após a conclusão da reunião da EuHP, a fim de abordar os assuntos relacionados com o cartel: nesse momento, os representantes da Henss e da Pan-Isovit juntavam-se aos directores «para discutir assuntos de interesse comum».

Uma vez que todos os produtores mais importantes (à excepção da Brugg e, como é evidente, da Powerpipe) faziam parte da EuHP, foi mantida a distinção, de certa forma artificial, entre actividades legais e ilegais (ou semi-legais). Não foi aceite uma proposta para autorizar a EuHP a participar na gestão do regime de quotas. No entanto, é evidente que, no desenvolvimento das suas actividades, o cartel se serviu da EuHP, tal como o demonstra o facto deste ter examinado se a Powerpipe podia ser excluída do projecto Leipzig-Lippendorf alegando razões técnicas. Do mesmo modo, quando o cartel pretendeu preparar o mercado para aumentos de 15 % a 30 % no início de 1995, foi a EuHP que foi escolhida para difundir na imprensa comercial informações sobre o eminente aumento de preços.

6. **Avaliação do papel de cada participante**

(117) No presente caso, a principal missão do cartel é a reunião dos produtores numa empresa comum de carácter ilegal com um objectivo comum.

A maior parte dos destinatários não nega a sua participação numa infracção ao artigo 85.º, embora apenas a ABB tenha admitido sem reser-

vas ter cometido uma infracção contínua que começou em Novembro de 1990 e prosseguiu até Março ou Abril de 1996.

Os produtores dinamarqueses Løgstør e Tarco admitem expressamente a sua participação num cartel «nacional» entre 1991 e 1993 (a Starpipe não se refere especificamente à questão), mas negam que tenha existido antes do final de 1994 um acordo fora desse mercado. A Pan-Isovit e a Henss/Isoplus utilizaram o mesmo argumento para sustentar a afirmação de que a sua participação na infracção só começou em finais de 1994 ou princípios de 1995.

(118) Os argumentos dos principais produtores, à excepção da ABB, para contestar a alegada extensão dos acordos de cartel a outros mercados (em primeiro lugar à Alemanha), aproximadamente em Outubro de 1991, prendem-se fundamentalmente com a questão jurídica de saber se o seu comportamento é abrangido pela proibição do artigo 85.º: como não podem negar (com qualquer credibilidade) a sua participação nas inúmeras reuniões de directores realizadas entre 1991 e 1993, nas quais muitos tomaram notas que foram descobertas posteriormente pela Comissão, tentam demarcar-se destes encontros regulares, classificando-os como meros actos preparatórios ou tentativas falhadas para chegar a um acordo. No entanto, não apresentam quaisquer pormenores sobre as questões abordadas nas referidas reuniões. No que se refere às provas apresentadas em relação a este aspecto do presente processo da Comissão, a maior parte pretende demonstrar a improbabilidade da conclusão de acordos de cartel (devido, por exemplo, à grande rivalidade entre produtores, ao baixo nível dos preços e à intensa concorrência na Alemanha, do «*dumping*» nesse mercado por parte dos produtores dinamarqueses, à entrada dos produtores alemães no mercado dinamarquês em 1993 e, no caso da Henss, às divergências com a ABB em relação ao seu contrato de agência para a Baviera).

(119) Tal como explicado em pormenor na parte II da presente decisão, ainda que provados, nenhum dos factores mencionados é incompatível, a título individual ou cumulativamente, com a existência de uma colusão proibida como a alegada pela Comissão durante este período (e que, por seu lado, a ABB aceita plenamente como sendo abrangida pelo artigo 85.º).

Quanto à campanha contra a Powerpipe (que, em apoio da sua argumentação, as empresas apresentam como uma suposição de infracção ligeira ao artigo 85.º) a negação por parte de todos os produtores, à excepção da ABB, de qualquer tipo de acordo está em flagrante contradição com as provas documentais. O facto de (por razões puramente práticas) a execução do boicote acordado ter incumbido fundamentalmente à ABB e a Løgstør não exime da responsabilidade os restantes produtores participantes no plano. A ABB e a Løgstør executaram todas as suas acções relativamente ao plano concebido em 24 de Março de 1995. As referidas acções respondiam a um plano subscrito por todos os produtores e do qual todos tinham pleno conhecimento.

(120) À margem do reconhecimento (parcial) dos factos por parte dos produtos, existem amplas provas documentais directas que comprovam a participação de cada um deles na infração durante os períodos alegados pela Comissão.

Afigura-se igualmente apropriado que a Comissão avalie os papéis respectivos desempenhados pelos diferentes produtores na infracção. Este exercício é de especial importância para a determinação das coimas adequadas susceptíveis de serem aplicadas. Nem sempre é necessariamente exequível ou possível em cada caso de cartel, uma vez que podem não existir provas fidedignas quanto à contribuição concreta de cada participante para o plano global, embora, no caso presente, o volume de provas documentais permita efectuar uma tal avaliação.

Algumas empresas (em especial a Løgstør, a KWH e a Henss/Isoplus) centraram a sua defesa na minimização da sua própria participação no cartel, transferindo para a ABB a responsabilidade principal. A Henss/Isoplus chegou inclusive a acusar a ABB de exagerar ou desvirtuar os factos no que se refere à existência de acordos de cartel mais amplos fora da Dinamarca a partir de Outubro de 1991 a fim de se redimir aos olhos da Comissão e de obter um tratamento favorável.

Por seu lado a ABB afirma que não foi «o único instigador» do cartel.

As alegações da Henss/Isoplus são desprovidas de qualquer fundamento e não deverão ser tomadas

em consideração. As recriminações, por parte de outras empresas, acerca dos seus parceiros no cartel deverão ser analisadas com prudência uma vez que constituem uma tentativa de auto-defesa. Na realidade, só raramente estas afirmações poderão servir para desculpar ou eximir o seu autor; contudo, uma vez que proporcionam informações circunstanciais adicionais, poderão ser consideradas, nomeadamente quando corroboradas ou coerentes com o padrão global de comportamento determinado através das provas documentais.

Nos casos em que, na presente decisão, a Comissão cita tais declarações sem qualquer comentário ou reserva, aceita, no essencial, a alegação apresentada: no entanto, nenhuma conclusão relevante para a determinação dos factos fundamentais da infracção se baseia em alegações não fundamentadas de um participante, no âmbito do processo.

(121) Não existe qualquer dúvida de que a ABB foi o líder e principal instigador do cartel. A empresa tinha como objectivo estratégico declarado o domínio do mercado através de um cartel em que desempenhava o papel preponderante. Toda a operação foi concebida, autorizada, aprovada e orientada ao nível superior da empresa. Ao longo de todo o período de cinco anos, as iniciativas para consolidar, reforçar e alargar o cartel provinham da ABB e é indiscutível que foi esta empresa que se encarregou de captar as outras empresas (KWH e Brugg) para nele participarem. A Comissão considera assim muito plausível a afirmação da Løgstør e outros produtores de que foi a ABB que continuou deliberadamente o cartel após as investigações.

No entanto, as tentativas da Løgstør de se apresentar como um instrumento involuntário (e mesmo inconsciente) da ABB não são credíveis. Pode acontecer que um dos motivos que a induziram a participar no cartel fosse, em parte, o de não se confrontar com uma empresa multinacional vizinha muito maior e que (como outras empresas) tenha sido vítima das técnicas de «persuasão» da ABB, mas, na sua qualidade de segundo produtor principal no sector dos sistema de aquecimento urbano, constituía um elemento chave de qualquer plano anticoncorrencial e a sua manutenção como «segundo operador» constituía um factor essencial na estratégia da ABB. O papel activo dos altos responsáveis da Løgstør no planeamento e execução da estratégia do cartel foi plenamente demonstrado. A Løgstør pode em certa medida ter tido o seu próprio calendário, nomeadamente para introduzir o processo de produção contínua (mais económico) que outros desejavam eliminar ou atrasar, mas qualquer plano de supressão da concorrência envolve a aceitação dos interesses potencial ou efectivamente divergentes das empresas envolvidas. A Comissão não aceita que a Løgstør tenha «abandonado» o cartel em Abril de 1993, tal como alega: continuou durante o período em questão a participar em reuniões e, segundo ela própria reconhece, as eventuais ameaças que tenha proferido destinavam-se a que a ABB concordasse com a necessidade de lhe ser atribuída uma maior quota. No que se refere às medidas adoptadas para prejudicar a Powerpipe (em especial, a contratação conjunta do seu pessoal com funções-chave e posteriormente o corte dos fornecimentos), a Comissão rejeita a alegação da Løgstør de não ter desenvolvido acções hostis contra este concorrente incómodo.

A Henss/Isoplus pode ter sido considerada com desconfiança pelos restantes produtores e ter sido excluída da EuHP até 1995, mas tal não dá qualquer credibilidade à sua versão dos factos através da qual foi mais uma «vítima» do cartel do que um participante. Não existe qualquer indício de que a Henss fosse forçada contra a sua vontade a participar nas reuniões com os directores doutras empresas, que tiveram início em Outubro de 1991: com efeito, a Løgstør afirma que a ABB e a Henss lideravam as discussões. Quando a colusão foi relançada no início de 1994, a Henss desempenhou um papel primordial como ajudante da ABB e todas as provas indicam que foi um dos produtores que aplicou com mais zelo os acordos de distribuição de mercados e de falseamento da apresentação de propostas.

(122) A indisciplina da Tarco não a exclui das acções realizadas pelos principais participantes no plano ilegal. A Tarco era um membro de pleno direito de todos os órgãos do cartel e o facto de procurar defender os seus próprios interesses específicos obtendo simultaneamente os benefícios da colusão

com os concorrentes não atenua o seu papel. Especificamente, o facto de ter atrasado um acordo na Alemanha em Maio de 1993, por não aceitar um acordo sobre os preços é, por si só, indício da sua familiaridade com os princípios económicos básicos e o seu desejo de obter uma quota garantida.

A Comissão aceita que não existe qualquer prova de que a Tarco tenha desenvolvido acções directas em prejuízo da Powerpipe (embora tenha subscrito o plano conjunto para financiar a compra da referida empresa por parte da Pan-Isovit). Tal não altera o facto de (como o prova a sua própria documentação) ter conhecimento do plano destinado a boicotar a Powerpipe e a tentar que esta empresa não desse cumprimento ao projecto Leipzig-Lippendorf.

Do mesmo modo, a Starpipe foi um membro «de pleno direito» do cartel, embora a sua participação não tenha tido qualquer importância especial. Este produtor encontrava-se presente na reunião em que foi acordado cortar os fornecimentos à Powerpipe e ratificou o plano.

(123) As mesmas considerações são válidas para a Pan-Isovit. A empresa alega não ter estado envolvida em quaisquer medidas tomadas por outros produtores contra a Powerpipe: estas (conforme refere) eram acções não concertadas tomadas por produtores individuais. Evidentemente, a Comissão nunca acusou a Pan-Isovit (ou qualquer outro produtor, à excepção da ABB e da Løgstør) de participar no plano para persuadir o pessoal com funções-chave da Powerpipe para que abandonasse a empresa entre 1992 e 1993, ainda que as notas tomadas pela empresa numa reunião realizada em princípios de 1995 indiquem que o cartel ainda contemplava a possibilidade de aplicar essa táctica. Para ser exaustivo, cabe assinalar que tanto a Starpipe como a Pan-Isovit participaram no plano acordado em 24 de Março de 1995 a fim de boicotar a Powerpipe e o projecto Leipzig-Lippendorf. A Pan-Isovit, em especial, na qualidade de membro do consórcio de produtores alemães lesados não pode alegar não ter tido um interesse especial nas actividades da Powerpipe e, com efeito, mais tarde, foi apresentada como o comprador nominal (a ser parcialmente financiada pelas outras) dessa empresa, a fim de a eliminar do mercado.

Quando, em finais de 1994, se discutia a nova repartição do mercado europeu, os restantes produtores consideraram que para que um acordo fosse viável era necessária a participação da KWH. Esta empresa alega que só concordou em aderir após resistir muito tempo às pressões dos restantes produtores e que, inclusive nessa altura, se limitou a «alinhar-se» a fim de escapar a represálias.

A Comissão está plenamente consciente de que a KWH não era um membro preponderante do cartel e que, no que respeita à campanha orquestrada contra a Powerpipe, a KWH foi o único produtor disposto a abastecer a Powerpipe e a DSD com equipamento e componentes para o projecto Leipzig-Lippendorf, tendo mesmo chegado a desafiar as instruções do cartel nessa matéria.

Contudo, a Comissão não aceita que a adesão da KWH ao cartel e a sua contínua participação se tenham efectuado sob tal coacção que seja possível desculpar a sua participação; a Powerpipe resistiu a ameaças mais directas à sua existência. Com efeito, as provas documentais revelam que a KWH exigiu uma quota maior do que a que os restantes membros do cartel estavam dispostos a atribuir-lhe em princípio. A KWH era membro do «clube dos directores» e participou regularmente nas suas reuniões. Além disso, se esta empresa estivesse à espera de uma oportunidade para abandonar o cartel, poderia tê-lo feito após as investigações de Julho de 1995. Em finais desse ano, a ABB advertiu a KWH de que «o assunto da UE estava mal encaminhado» mas, apesar desse facto, a empresa preferiu continuar no cartel.

(124) Para todos os efeitos, a Brugg era apenas considerada um operador importante no mercado nacional alemão (e também no mercado suíço, que continua, contudo, fora do âmbito do presente processo). Embora o cartel não tenha podido desenvolver as suas actividades de forma eficaz sem a participação da Brugg (e da KWH), a empresa não desempenhou um papel decisivo. Contudo, o argumento segundo o qual não participou em nenhuma estratégia com o objectivo de prejudicar a Powerpipe não pode ser aceite: a Brugg esteve presente numa reunião em Dusseldorfe em 24 de Março de 1995, altura em que foi decidido o boicote. A Comissão considera que a sua participação na infracção (limitada aos acordos na Alemanha) começou com a sua presença

na reunião de Copenhaga de 18 de Agosto de 1994.

A Ke-Kelit só participou nos acordos celebrados no mercado austríaco, em que lhe foi atribuída uma quota de 23 %. É provável que lhe tivessem apresentado os factos consumados, uma vez que a atribuição das quotas cabia ao clube dos directores, órgão em que este produtor não participava. Os argumentos segundo os quais a empresa dependia da Løgstør em termos de fornecimentos e não tinha outra alternativa se não participar nas reuniões a fim de defender os seus interesses face à ABB e à Isoplus, empresas que dominavam o mercado austríaco, não justificam a sua adesão ao cartel. A Ke-Kelit admitiu saber que os acordos na Áustria faziam parte de um projecto mais amplo. Para efeitos processuais, deverá realçar-se que a Comissão aceita que a Ke-Kelit, que não assistiu às reuniões dos directores ou às do grupo de contacto alemão, desconhecia as medidas aplicadas contra a Powerpipe e nelas não participou.

A participação da Sigma limitou-se também aos acordos no mercado italiano, em que obteve uma quota de 10 % sobre os novos projectos (embora posteriormente tenha exigido 20 % do mercado). A empresa participou no processo de atribuição dos projectos. Ainda que seja provável que fosse considerada um elemento perturbador e que não tenha sido convidada para todas as reuniões em que se abordaram as questões relacionadas com o mercado italiano apêndice 187, p. 4), as provas disponíveis revelam que, a partir de Abril de 1995, participou regularmente nas reuniões realizadas a nível local. Tal como no que se refere à Ke-Kelit, a Comissão aceita que a Sigma não tinha conhecimento da campanha destinada a eliminar a Powerpipe.

7. **Efeitos nos níveis gerais dos preços**

(125) É indiscutível que até 1993 o consenso entre os produtores dinamarqueses, que partilhavam o seu mercado nacional sem qualquer concorrência efectiva por parte de operadores estrangeiros, lhes permitiu manter os preços a um nível que lhes permitiu financiar a sua expansão nos mercados de exportação. A estratégia aplicou-se concretamente à Alemanha em que os dois principais produtores nacionais sofreram as pressões das importações dinamarquesas. Os níveis de preços na Alemanha eram 15-20 % o superiores aos obtidos na Dinamarca. No entanto, os preços eram ainda mais baixos noutros mercados; por vezes os preços suecos correspondiam a metade dos preços na Dinamarca. Além disso, existem inúmeras provas de que a ABB e a Løgstør desenvolveram uma estratégia comum para penetrar nos mercados sueco e finlandês que consistia em baixar os preços a fim de pressionar os produtores locais com a intenção de os absorver e os eliminar do mercado: tal é estabelecido na resposta da KWH à comunicação de objecções, pp. 7-9. Longe de demonstrar que não pode ter existido qualquer cartel, a situação de concorrência descrita *supra* deve ter constituído um incentivo para os produtores alemães procurarem um acordo com os seus concorrentes: o seu objectivo consistia em persuadir os produtores dinamarqueses a aumentarem os seus preços de exportação para os situar ao mesmo nível dos preços que aplicavam no seu mercado nacional.

Em finais de 1991, todos os produtores acordaram expressamente em aumentar o nível dos preços na Alemanha entre 6 % e 8 %. A fim de alcançar o referido objectivo foi decidido publicar uma lista de preços mínimos.

É muito provável que, na prática, qualquer aumento na lista de preços fosse compensado através da concessão de descontos à margem da referida lista (os agentes de vendas da ABB — que haviam aumentado os seus preços para os ajustar ao aumento de 6 % — queixaram-se de que o mercado não poderia suportar o referido aumento). Na ausência de um acordo nesse momento quanto às quotas de mercado, era provável que o resultado fosse o seguinte: cada produtor exigia uma quota de mercado superior, mas nenhum estava preparado para aumentar o volume.

O fenómeno de um declínio contínuo do nível dos preços na Alemanha entre 1990 e meados de 1994 não está de forma alguma em contradição com a colusão denunciada pela Comissão (há que assinalar que durante o referido período, o preço das matérias-primas diminuiu 20 %).

(126) No entanto, a tendência para a descida de preços foi invertida em meados de 1994 pelos próprios produtores, tendo passado a ser uma tendência ascendente. O facto de a inversão da tendência ter coincidido com a introdução na Alemanha, durante o mês de Maio, de uma lista comum de preços e com o acordo posterior relativo a esse mercado em 18 de Agosto de 1994, não pode ser uma simples coincidência.

O objectivo do cartel à escala europeia consistia em aumentar o nível de preços entre 30 % e 35 % num prazo de dois anos.

Em Setembro de 1994, a ABB previu um aumento de preços de 10 % e outros 10 % adicionais a fim de cobrir o aumento previsto do custo das matérias-primas.

As notas da reunião do clube de directores realizada em Março ou Abril de 1995 encontradas na Pan-Isovit revelam o êxito do plano: a maior parte dos mercados mencionados registaram aumentos de 15 % a 20 %. É significativo que nos mercados nacionais em que não se verificou qualquer aumento, a Powerpipe fosse considerada como estando na origem do «problema» (apêndice 60 e 65). A Powerpipe estimou, na sua denúncia, que em Dezembro de 1994, se considerado o índice para Suécia como 100, os preços na Alemanha eram de 130-140 e na Dinamarca de 140--150.

No que se refere ao volume de negócios, o volume total das vendas realizadas pelos quatro produtores dinamarqueses e pela Pan-Isovit conjuntamente aumentou em 1995 quase 20 % em relação ao ano anterior.

8. Compensação da ABB

(127) Em 18 de Novembro de 1996, a ABB informou a Comissão de que, em Maio do mesmo ano, tinha chegado a um acordo com a Powerpipe e os seus proprietários para resolver todas as suas divergências em relação ao assunto objecto do presente processo.

O acordo envolvia o pagamento de um montante substancial a título de compensação.

O acordo inclui uma cláusula através da qual as partes acordaram em manter as condições do acordo confidenciais.

A ABB enviou à Comissão uma cópia do acordo.

II. APRECIAÇÃO JURÍDICA

A. *Aplicação do artigo 85.º do Tratado CE*

1. N.º 1 do artigo 85.º

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

2. Acordos e práticas concertadas

(129) O n.º 1 do artigo 85.º proíbe tanto os acordos como as práticas concertadas.

Existe acordo quando, tal como no caso presente, as partes aderem a um plano comum que limita ou é susceptível de limitar o seu comportamento comercial individual, definindo as linhas de acção mútua, ou os casos de abstenção de acção conjunta no mercado. Embora tal implique um processo de tomada de decisão comum e um compromisso relativamente a um projecto comum, não é necessário que o acordo assuma forma escrita, não é necessária qualquer formalidade, nem qualquer sanção contratual ou medida de garantia da sua aplicação. O acordo pode ser expresso ou decorrer implicitamente do comportamento das partes.

Por outro lado, para que exista prática concertada, não é necessário que os participantes tenham alcançado a fase de um acordo expresso ou implícito no que diz respeito às condições da sua acção mútua ou abstenção de acção conjunta nas suas relações.

(130) O objectivo prosseguido pelo Tratado ao consagrar um conceito de prática concertada, que vem juntar-se ao conceito de acordo, consiste em evitar o risco das empresas se subtraírem à aplicação das regras da concorrência através de uma colusão anticoncorrencial, sem chegarem à conclusão de um acordo, por exemplo, informando-se reciprocamento da atitude que tencionam adoptar, de forma a que cada uma possa definir o seu comportamento comercial partindo do princípio de que os seus concorrentes terão um comportamento paralelo [ver acórdão do Tribunal de Justiça de 14 de Julho de 1972 proferido no processo

48/69. Imperial Chemical Industries/Comissão ([12]))].

No seu acórdão de 16 de Dezembro de 1975 sobre o cartel europeu do açúcar, nos processos apensos 40 a 48, 50, 54 a 56, 111, 113 e 114/73, Suiker Unie e outros/Comissão ([13]), o Tribunal concluiu que os critérios de coordenação e de cooperação estabelecidos na jurisprudência do Tribunal, longe de exigirem a elaboração de um verdadeiro plano, devem ser entendidos à luz da concepção inerente às disposições do Tratado relativas à concorrência e segundo a qual qualquer operador económico deve determinar de forma autónoma a política comercial que tenciona seguir no mercado comum. Se é certo que esta exigência de autonomia não exclui o direito de os operadores económicos se adaptarem inteligentemente ao comportamento efectivo ou previsto dos seus concorrentes, exclui no entanto estritamente qualquer contacto directo ou indirecto entre esses operadores, que tenha por objecto ou efeito, quer influenciar o comportamento no mercado de um concorrente actual ou potencial, quer revelar a esse concorrente o comportamento no mercado que foi decidido ou que tenciona adoptar.

Por conseguinte, um comportamento pode ser abrangido pelo âmbito do n.º 1 do artigo 85.º, sendo qualificado de «prática concertada», mesmo quando as partes não acordaram ou decidiram previamente o que cada uma delas faria ou não faria no mercado, mas adoptaram ou aderiram intencionalmente a mecanismos de colusão que facilitam a coordenação do seu comportamento comercial.

[Ver igualmente acórdão do Tribunal de Primeira Instância no processo T-7/89, Hercules/Comissão ([14])].

(131) No âmbito de um cartel complexo de longa duração, em que várias práticas concertadas seguidas e em que os acordos concluídos fazem parte de uma série de acções das empresas em causa com um objectivo comum, ou seja, impedir ou falsear o jogo da concorrência, a Comissão deve concluir pela existência de uma infracção única e contínua. Tal como o Tribunal de Primeira Instância sublinhou, relativamente a este aspecto, no processo T-7/89 ([15]), seria artificial subdividir este comportamento contínuo, caracterizado por um único objectivo, considerando nele existirem várias infracções distintas. Acrescenta: «com efeito (as empresas) participaram — durante anos — num conjunto integrado de sistemas que constituíam uma infracção única, que se concretizou progressivamente tanto através de acordos como de práticas concertadas ilícitas».

(132) Também não é necessário, num caso deste tipo, que a Comissão qualifique a infracção exclusivamente como integrando uma destas formas. Os conceitos são flexíveis e podem sobrepor-se. Uma infracção pode muito bem começar de uma forma e evoluir progressivamente apresentando alguns ou mesmo todos os elementos constitutivos da outra forma. (Note-se relativamente a este aspecto que seria incorrecto qualificar as modalidades do contrato celebrado pelas partes num determinado momento como «acordo» e qualificar a sua actividade posterior como «prática concertada»). Frequentemente, é mesmo irrealista efectuar uma distinção analítica, na medida em que uma infracção pode apresentar simultaneamente características de cada uma daquelas formas de comportamento proibido, enquanto se se analisarem isoladamente, cada um dos seus indícios pode de forma mais precisa levar a integrá-lo numa determinada forma de comportamento. Por conseguinte, um cartel pode assumir simultaneamente a forma de um acordo ou de uma prática concertada. O artigo 85.º não prevê qualquer classificação específica para este tipo de infracção complexa — ver, igualmente em relação a este ponto, o acórdão do Tribunal de Primeira Instância no processo T-7/89 ([16]), ponto 264.

(133) Além disso, uma infracção não pode ser equiparada a um contrato comercial de direito civil, uma vez que o artigo 85.º não diz simplesmente respeito a uma interpretação das condições acordadas pelas partes. No caso de um cartel complexo, a proibição prevista no artigo 85.º é aplicável não apenas ao acordo propriamente dito que constitui a base do sistema a aplicar, nem só às cláusulas específicas que sejam eventualmente acordadas, mas sim ao conjunto do processo contínuo de colusão em que este acordo e estas cláusulas se inserem. Por conseguinte a noção de «acordo» é adequada não só para designar as condições expressamente acordadas, mas também a aplicação do teor do acordo. Por outro lado, antes mesmo de ser concluído um acordo final e global

([12]) Colectânea 1972, p. 619.
([13]) Colectânea 1975, p. 1663.
([14]) Colectânea 1991, p. 11-1711, ponto 256.
([15]) Ver nota 14, pontos 262-263.
([16]) Ver nota 14, ponto 264.

que regule a acção e a abstenção de acção no mercado de uma empresa relativamente a outra, o processo de negociação pode passar pela conclusão de acordos provisórios ou de carácter condicional ou parcial susceptíveis de restringir a concorrência.

(134) Para efeitos do n.º 1 do artigo 85.º, um acordo pode também não apresentar o grau de segurança exigido para a execução de um contrato comercial. Pode acontecer com efeito que as suas condições nunca sejam redigidas por escrito: a existência do acordo deverá por conseguinte ser deduzida dos dados concretos existentes. Os interesses divergentes dos membros do cartel podem igualmente impedir que se chegue a um consenso pleno sobre todos os aspectos do acordo, podendo qualquer das partes ter reservas a formular sobre um aspecto específico do acordo, aderindo no entanto ao projecto comum. Certos aspectos podem ser deixados voluntariamente vagos ou imprecisos. Pode acontecer que as partes acordem (de forma expressa ou tácita) em adoptar um plano comum e sejam obrigadas a reunir-se regularmente para fixar as modalidades pormenorizadas, alterar ou adaptar o plano pontualmente ou ainda para resolver dificuldades específicas.

Pode acontecer que não se chegue a um acordo formal relativamente a todos os aspectos. Os acordos obtidos num determinado domínio podem coexistir com desacordos noutros domínios. A concorrência pode não ser totalmente eliminada.

Os participantes podem igualmente demonstrar diferentes graus de empenhamento em relação ao sistema comum, sendo possível que um desempenhe o papel dominante de líder. Podem ocorrer conflitos e rivalidades internas. Alguns membros podem mesmo ir até ao ponto de enganar os outros. Podem mesmo verificar-se pontualmente episódios de concorrência intensa e «guerras de preços».

No entanto, nenhum destes elementos impede que este sistema constitua um acordo ou uma prática concertada para efeitos do n.º 1 do artigo 85.º, quando as partes se associam tendo em vista um objectivo único, comum e duradouro. Um cartel complexo pode ser considerado, justificadamente, uma infracção única e contínua durante toda a sua existência. O acordo pode ser alterado, as actividades abrangidas pelo cartel podem ser progressivamente alargadas a novos mercados e os seus mecanismos podem ser adaptados ou reforçados.

Os membros podem aderir ou abandonar o cartel pontualmente sem que o acordo deva ser considerado um novo acordo cada vez que a composição dos participantes é alterada.

Além disso, tanto na perspectiva dos elementos da prova a recolher como do direito material, não é necessário, para que exista acordo, que cada participante presumido tenha tomado parte, tenha dado o seu consentimento expresso ou tenha mesmo estado consciente de todos os aspectos e de todas as manifestações do cartel, durante todo o período em que participaram no sistema comum.

3. A natureza da infracção no processo presente

(135) É praticamente indiscutível que o acordo expresso de partilha de mercado entre os quatro produtores dinamarqueses que data dos finais de 1990 apresentava todas as características de um «acordo» na acepção do n.º 1 do artigo 85.º

A posterior elaboração de um plano pormenorizado e a sua aplicação durante reuniões regulares não criam uma série de «acordos» distintos, mas fazem parte integrante de um mesmo sistema global e ilícito.

O acordo concluído entre os quatro produtores dinamarqueses abrangeu igualmente aumentos concertados de preços nos mercados de exportação. Embora nessa altura o cartel tivesse alcançado a sua plena maturidade na Dinamarca (o seu mercado mais rentável) a cooperação alargou-se igualmente a outros mercados, ainda que sob uma forma mais esporádica e rudimentar. Devido ao sistema de articulação criado com a ABB, a Pan-Isovit foi igualmente «empurrada» para a colusão desde o início, embora esta aliança tenha durado apenas alguns meses.

(136) A cooperação sistemática entre produtores dinamarqueses propagou-se à Alemanha e aos dois produtores alemães, a Pan-Isovit e a Isoplus, que aderiram em Outubro de 1991. A sua primeira manifestação concreta foi o aumento de preços de

6 % acordado a partir desse mês e aplicável a partir de 1 de Janeiro de 1992. A entrada potencial dos produtores alemães no mercado dinamarquês veio acrescentar-se aos outros temas já debatidos, o que levou a que os dois importantes mercados do aquecimento urbano tenham acabado por ser analisados simultaneamente no âmbito das mesmas reuniões.

Tanto a Henss/Isoplus como a Pan-Isovit alegaram, no entanto, que não tinham tomado parte em qualquer das infracções até ao final de 1994. Embora não possam contestar a sua participação nas reuniões regulares, alegam que estes contactos repetidos representaram uma tentativa, totalmente infrutífera, para chegar a tréguas na guerra dos preços que então se desencadeava. Invocam como prova da inexistência de um acordo a contínua descida dos preços entre 1991 e 1994.

Os dois produtores dinamarqueses, Løgstør e Tarco, invocam argumentos semelhantes em apoio da sua tese segundo a qual existiam na realidade dois cartéis totalmente distintos.

(137) Embora possa ser verdade que os acordos eram rudimentares, muitas vezes fragmentados e não vinculativos, a Comissão rejeita o argumento segundo o qual os acordos concluídos fora da Dinamarca antes de 1994 não constituíam uma infracção ao n.º 1 do artigo 85.º

Em primeiro lugar, este argumento não reconhece o facto (amplamente documentado) de que tinha sido concluído um acordo expresso pelo menos (1) no que dizia respeito ao aumento dos preços na Alemanha a partir de 1 de Janeiro de 1992 (2) sobre a fixação dos preços e partilha de projectos em Itália e (3) sobre o regime de quotas de mercado em Agosto de 1993.

Estes acordos expressos e explícitos eram, na realidade, consequência de um acordo e de uma concertação de comportamento contínuos entre os produtores. Os participantes criaram com efeito uma infra-estrutura de reuniões regulares e participaram num processo contínuo de diplomacia comercial destinada a conciliar os seus interesses respectivos. A fim de elaborar e aplicar o seu esquema, os participantes realizaram acções que combinaram entre si e acordaram em realizar, incluindo (mas não só) a participação em reuniões para discutir preços, quotas de vendas e partilha de projectos; acordo, durante estas reuniões no que se refere à aplicação de preços específicos e ao aumento e à manutenção dos preços; elaboração, adopção e distribuição de listas de preços padrão que seriam utilizadas para coordenar a fixação de preços; intercâmbio de informações relativamente aos volumes de vendas, dimensão do mercado e quotas de mercado, por forma a introduzir um sistema de quotas; adopção de um sistema de quotas. É um facto que as discussões podem ter-se desenrolado no âmbito de um quadro de alianças não fixas ou mesmo ameaças de represálias ou acções hostis mas, enquanto parte do processo de desenvolvimento de acordos e de acordos parciais destinado a fixar os preços, coordenar os aumentos de preços e distribuir mercados e quotas de mercado, constituíram um comportamento de cartel proibido pelo n.º 1 do artigo 85.º

(138) Com base nos princípios expostos *supra*, os acordos anticoncorrenciais duradouros concluídos a partir de Outubro de 1991 podem ser considerados como constituindo, no seu conjunto, um «acordo» nos termos do n.º 1 do artigo 85.º

De qualquer modo, mesmo que o conceito de «acordo» não seja aplicável às etapas do processo de negociação que conduziu a um acordo global, o comportamento em questão continua a ser abrangido pela proibição prevista no artigo 85.º, enquanto prática concertada. Os seis produtores criaram um quadro onde se desenrolavam discussões regulares sobre «questões de interesse comum», que envolvia o intercâmbio de informações comerciais normalmente consideradas sensíveis e (para além das três iniciativas conhecidas que deram origem ao acordo expresso e específico de fixação de preços e de quotas) teve de implicar um certo nível de concertação e de reciprocidade e uma certa forma de acordo condicional ou parcial quanto ao comportamento a adoptar. Ao adoptar a política que seguiriam no mercado, os participantes não podiam, de qualquer modo, deixar de ter em conta, directa ou indirectamente, as informações obtidas durante estas reuniões regulares.

(139) No que diz respeito ao «novo» acordo à escala europeia, a Comissão rejeita igualmente o argumento segundo o qual a sua aplicação só teria começado no início de 1994 ou mesmo no início de 1995.

Esta afirmação dos produtores não é também conforme com a realidade. As reuniões denominadas «plenárias» recomeçaram (após apenas uma curta interrupção) em relação à Alemanha, a partir de 7 de Março de 1994. Em Maio, tinha já sido acordada uma tabela de preços que devia ser utilizada como referência para todas as entregas no mercado alemão e, mesmo se em relação a certos aspectos estivesse incompleta (foram mencionadas «confrontações e divergências de interpretação»), esta tabela foi de facto aplicada e, em Agosto de 1994, os diferendos que subsistiam quanto à forma de aumentar os preços foram resolvidos.

O sistema global relativo ao mercado europeu foi concluído, em princípio, no mês de Setembro. O facto de a rede de «grupos de contacto» sobre os diferentes mercados nacionais ter sido constituída no mês seguinte e só ter sido concluída em Março de 1995 (no que diz respeito aos Países Baixos e à Itália) não significa que não existia antes dessa data um acordo na acepção do n.º 1 do artigo 85.º

(140) A Comissão também não aceita o argumento conexo da Løgstør e da Tarco segundo o qual os cartéis «dinamarquês» e «europeu» constituiriam duas infracções distintas e independentes uma da outra.

Não existe qualquer «linha de demarcação clara» entre o cartel dinamarquês e os acordos que seguidamente abrangeram o conjunto do mercado europeu, tal como as afirmações da Løgstør e da Tarco pretendem fazer concluir.

Por razões práticas o cartel pode ter começado na Dinamarca (que era o mercado de origem de quatro dos seis produtores e era fácil de gerir), mas desde o início o objectivo fundamental a mais longo prazo, que foi definido mais claramente talvez na estratégia da ABB, era alargar o controlo a todo o mercado.

Praticamente desde o início a cooperação foi alargada a outros mercados nacionais da União Europeia (em especial Alemanha e Itália) e, ainda que esta evolução tivesse sido fragmentada, é manifesto que foi permanentemente prosseguido um objectivo comum de aumento dos preços e de controlo do mercado.

Em primeiro lugar, a Pan-Isovit e depois a Henss/ /Isoplus foram associadas aos acordos concluídos pelos quatro produtores dinamarqueses.

(141) Apesar de o acordo de partilha de mercados na Dinamarca ter terminado em 1993 tal deveu-se à luta pelo poder no cartel e não à vontade de restabelecer as condições de uma livre concorrência. De qualquer forma, os mercados dinamarquês e alemão continuaram a ser debatidos no mesmo quadro; as reuniões regulares que deram origem ao acordo de partilha de mercado na Alemanha no Verão de 1993 asseguraram a continuidade da colusão entre os seis grandes produtores.

Deste modo, no momento preciso em que a Løgstør pretende ter informado a ABB e as outras empresas por telefone, em 19 e 20 de Abril de 1993, de que tinha decidido retirar-se do cartel relativo ao mercado dinamarquês, participava em Hamburgo numa reunião organizada pela própria Løgstør (e em que esta provavelmente participou) a fim de relançar o processo de negociação de uma tabela comum na Alemanha (ver considerando 49 *supra*).

Durante o último período de seis meses (de Setembro de 1993 a Março de 1994), definidos pelos produtores como um período de «guerra de preços», prosseguiram os contactos bilaterais ou trilaterais. Em Novembro ou Dezembro de 1993 a ABB tentava ainda levar a Løgstør a assinar o acordo de compensação relativo à Alemanha. Qualquer interrupção pode ser considerada como uma suspensão dos acordos e relações habituais: os produtores não tardaram em reconhecer que uma luta pelo poder prolongada seria prejudicial para todos e voltaram à mesa das negociações.

(142) Observa-se igualmente uma continuidade manifesta em termos de métodos e de práticas entre a derrogação conseguida no final de 1994 para todo o mercado europeu e os acordos anteriores.

Os métodos adoptados, no âmbito da «nova» derrogação para assegurar a colusão eram fundamentalmente os mesmos que os que tinham sido aplicados com êxito na Dinamarca. Foi o que aconteceu muito especialmente na Alemanha em que, no âmbito do sistema de quotas, um mecanismo complexo de determinação dos projectos, de atribuição dos contratos a um «favorito», de propostas concertadas e de controlo foi transposto para o novo mercado que contava pelo

menos 1 500 projectos anuais o sistema aplicado a um mercado com cerca de trinta projectos.

A estrutura de reuniões em dois níveis, criada para gerir o cartel, era idêntica à que funcionava na Dinamarca. Além disso, o sistema inspirava-se no «modelo dinamarquês». Os mecanismos do cartel que tinham sido uma característica do mercado dinamarquês do aquecimento urbano durante anos propagaram-se ao conjunto do sector. O acordo europeu marcou o ponto culminante do processo de cartelização em que, apesar das vicissitudes, os produtores participavam há longa data.

O facto de o cartel dinamarquês ter tido apenas quatro membros não é relevante. Os dois grandes produtores alemães estavam já envolvidos, na realidade, desde há anos, num sistema de acordo com os outros produtores fora da Dinamarca: seguidamente, foram totalmente integrados no mecanismo quando o «modelo dinamarquês» foi transposto para o mercado europeu.

O facto de os pequenos produtores — Brugg, KWH, Ke-Kelit e Sigma — não se terem associado aos acordos até 1994 ou 1995 não impede que se conclua pela existência de uma infracção única e contínua. Nessa altura, o sistema de partilha dos mercados, o acordo sobre os preços e a manipulação dos processos de concurso tinham-se já imposto como forma habitual de exercício de actividades no sector. Faltavam apenas os pequenos produtores locais para tornar o sistema global totalmente estanque.

(143) A Comissão rejeita igualmente o argumento apresentado pela maior parte dos produtores — Løgstør, Henss/Isoplus, Pan-Isovit, Starpipe, Tarco e Brugg — segundo o qual não teriam tomado parte «em qualquer acordo destinado a prejudicar a Powerpipe».

Esta alegação não é sustentável juridicamente. Os produtores participantes tentaram dividir as diversas manifestações do cartel em infracções completamente distintas ao artigo 85.º Esta análise é inteiramente artificial uma vez que o plano destinado a prejudicar ou eliminar a Powerpipe fazia parte integrante da estratégia no sentido de cartelizar os mercados europeu e alemão, em que todas as empresas participavam activamente ([17]).

([17]) A Comissão reconhece que não existem elementos que provem que a Ke-Kelit ou a Sigma, que apenas estavam envolvidas nos acordos relativos ao seu mercado nacional, tivessem conhecimento de qualquer plano para eliminar a Powerpipe.

(144) De qualquer forma, os elementos de facto desmentem as suas alegações. A partir do momento em que a Powerpipe entrou no mercado alemão, a Løgstør, a Henss/Isoplus (e também a ABB) desenvolveram esforços concertados para a manter fora do mercado ou para a obrigar a aderir ao cartel. Todas as empresas que apresentaram este argumento assistiram à reunião realizada em 24 de Março de 1995 em Düsseldorf, cujas conclusões constam claramente de uma nota da Tarco. Os principais mentores do boicote podem ter sido a ABB e a Henss, mas todas as empresas presentes na reunião tinham conhecimento do plano e concordaram com ele.

Não é também relevante que, na aplicação do boicote, o principal papel tivesse cabido à ABB e à Løgstør; por força das circunstâncias eram estes os produtores que estavam em melhor situação para contactar os subcontratantes ou fornecedores da Powerpipe.

Naturalmente, é impossível afirmar com certeza que a recusa destes produtores de executarem a encomenda da DSD se baseava exclusivamente na intenção de causar prejuízos à Powerpipe: é possível que não tenham podido satisfazer uma encomenda deste tipo ou importância e, aliás, não são obrigados juridicamente a celebrar qualquer contrato. No entanto, a nota que menciona a consulta com vista à encomenda, encontrada nas instalações da Pan-Isovit, confirma que a ABB, a Henss e a Pan-Isovit (os três membros do consórcio mal sucedido) estavam em contacto relativamente a esta encomenda, que a Pan-Isovit estava, no mínimo, satisfeita com as dificuldades que a DSD tinha em matéria de abastecimento e que a questão foi debatida no «clube de directores».

As instruções explícitas fornecidas pela ABB à KWH no sentido de não fornecer a Powerpipe e as discussões nas reuniões de directores de 5 de Maio e 13 de Junho de 1995 (considerando 101) confirmam que o plano destinado a eliminar esse concorrente constituía uma política bem estabelecida do cartel.

(145) Dado que os produtores prosseguiram intencionalmente o objectivo comum de eliminar a concorrência no sector do aquecimento urbano, a Comissão considera que este projecto comum constitui uma infracção duradoura ao n.º 1 do artigo 85.º, que começou no final de 1990 e em que cada produtor desempenhou um determinado papel.

Apesar de, no seu conjunto, esta rede complexa de acordos entre os produtores poder ser considerada como apresentando características de um «acordo» típico, o comportamento incriminado inclui igualmente elementos de facto, susceptíveis de serem, em parte, qualificados como «prática concertada» (ver considerando 138).

A Comissão reconhece que, embora se trate de uma infracção única e duradoura, a sua intensidade e os seus efeitos variaram ao longo do período em causa: alargou-se progressivamente a outros mercados (apesar de um curto período de suspensão dos acordos), passando de um acordo que afectava principalmente a Dinamarca em 1991 a um acordo pan-europeu, a partir de 1994, que abrangia a quase totalidade das trocas comerciais deste produto.

4. Restrição da concorrência

(146) O conjunto de acordos teve, no caso em espécie, por objecto e por efeito restringir o jogo da concorrência.

O n.º 1 do artigo 85.º menciona expressamente como restritivos da concorrência os acordos que consistem em:

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

— limitar ou controlar a produção, os mercados ou o desenvolvimento técnico,

— repartir os mercados ou as fontes de abastecimento.

(Esta lista não é exaustiva)

Trata-se na realidade das características fundamentais do sistema integrado de acordos horizontais em causa no caso presente. Sendo os preços o principal instrumento através do qual se exerce a concorrência, os diversos acordos e mecanismos de colusão adoptados pelos produtores, em especial o projecto comum de eliminar ou de prejudicar a Powerpipe, tinham todos em última análise por objectivo o aumento dos preços em benefício próprio, sendo os preços fixados a um nível superior ao que seria determinado através da livre concorrência.

(147) A repartição dos mercados e a fixação dos preços são, por natureza, restritivos da concorrência na acepção do n.º 1 do artigo 85.º, tal como a limitação do desenvolvimento técnico.

As principais características do conjunto de acordos que podem ser consideradas restritivas da concorrência são as seguintes:

— atribuição de quotas de mercado,

— obrigar ou incentivar os produtores com quotas de mercado reduzidas a retirarem-se de determinados mercados em troca de compensações noutros mercados nacionais,

— acordar e aplicar um sistema de sanções/ /compensações destinadas a reforçar o regime de quotas,

— acordar em aumentos de preços concertados (montante, calendário e etapas dos aumentos),

— acordar na utilização de uma ou várias tabelas de preços comuns,

— acordar descontos (em %) autorizados em relação à(s) tabela(s),

— repartir as actividades respeitando o princípio das relações existentes com a clientela «habitual»,

— atribuir os diferentes projectos sujeitos a processos de concurso público a um determinado «favorito»,

— fixar o preço que o «favorito» (ou seja, o produtor a quem é atribuído um contrato) deve oferecer a fim de ganhar o contrato,

— fazer com que os outros produtores apresentem propostas de preços superiores no âmbito dos concursos a fim de «proteger» o «favorito» e garantir-lhe o contrato,

— acordar o princípio segundo o qual os proponentes vencidos no âmbito do concurso assegurem uma parte da produção enquanto subcontratantes do adjudicatário,

— retirar-se de certos projectos ou recusar-se a apresentar uma proposta em contrapartida de certas compensações ou de certos compromissos,

— conceber e aplicar um sistema de declarações e de controlo de forma a garantir o acompanhamento de cada projecto, comparar as propostas, impedir a «batota» e influenciar o processo de apresentação de propostas nos concursos «públicos»,

— obrigar os participantes que teriam apresentado uma proposta inferior à do «favorito» designado a retirar ou a alterar a sua proposta,

— associar-se para atrair sistematicamente os trabalhadores mais importantes da Powerpipe a fim de prejudicar esta empresa e denegrir a sua imagem junto da clientela (ABB e Løgstør),

— tentar obrigar a Powerpipe a retirar propostas vencedoras no âmbito de concursos para contratos já atribuídos pelo cartel a um dos seus membros (por exemplo Neu-Brandenburg),

— influenciar ou tentar influenciar as entidades adjudicantes para que retirassem o contrato à Powerpipe após esta ter ganho um projecto importante já atribuído pelo cartel a três dos seus membros (ABB, Henss/Isoplus),

— acordar um boicote colectivo dos contratantes e fornecedores implicados neste projecto importante,

— contactar os fornecedores da Powerpipe de forma a persuadi-los a não satisfazer ou adiar encomendas essenciais para a execução concreta e atempada dos contratos desta empresa (principalmente a ABB e a Løgstør),

— acordar em indemnizar a Pan-Isovit proporcionalmente à quota de mercado que lhe tinha sido atribuída pela sua aquisição da Powerpipe a fim de expulsar esta última do mercado enquanto concorrente (ABB, Henss/Isoplus, Tarco e Pan-Isovit),

— utilizar normas e padrões a fim de impedir ou atrasar a introdução de novas tecnologias que dariam origem a reduções de preços (membros da EuHP).

(148) Tendo em conta o seu objecto manifestamente anticoncorrencial, não é necessário tentar determinar, em relação a cada uma das restrições da concorrência acima referidas, em que medida contribuíram para a realização do objectivo fixado.

Para evitar quaisquer dúvidas, há contudo que referir o seguinte:

a) As restrições à concorrência acima referidas não constituem infracções distintas ao disposto no artigo 85.º, mas sim elementos de uma infracção única e contínua;

b) A infracção consistiu num conjunto complexo de acordos e práticas concertadas nas quais cada empresa desempenhou o seu papel. Não se alega que cada um dos destinatários da presente decisão tenha participado em todos os aspectos dos acordos anticoncorrenciais descritos nem que o tenha feito durante todo o período da infracção. O papel desempenhado por cada participante e o âmbito da sua participação estão plenamente definidos na presente decisão: ver nomeadamente a posição específica da KWH, da Brugg, da Ke-Kelit e da Sigma;

c) Alguns aspectos anticoncorrenciais do cartel acima referido só disseram respeito a certos contratos, foram mais desenvolvidos em certos mercados no que noutros ou foram aplicados durante um período limitado: por exemplo, após a criação do cartel a nível de toda a Europa no final de 1994, foi na Alemanha que o mecanismo de manipulação dos concursos que estava na base do «modelo dinamarquês» conheceu maior desenvolvimento;

d) A Comissão só tomará em conta, para efeitos do presente processo, acções comuns contra a Powerpipe antes da adesão da Suécia à Comunidade (em 1 de Janeiro de 1995) na medida em que i) tenham afectado a concorrência no interior da Comunidade (entrada da Powerpipe no mercado alemão) e ii) constituam uma prova indirecta da existência de um projecto destinado a prejudicar a Powerpipe ou a eliminá-la após esta data.

5. Efeito sobre o comércio entre Estados-membros

(149) O acordo duradouro entre produtores teve um efeite significativo sobre o comércio entre Estados-membros.

O mercado do aquecimento urbano caracteriza-se pela existência de comércio entre Estados-membros. Cerca de 60 % das actividades deste sector na Comunidade Europeia são objecto de trocas

comerciais. No mercado nacional mais importante, ou seja, a Alemanha, 75 % da procura é satisfeita pelas importações de outros Estados-membros (Dinamarca, Suécia, Finlândia e Áustria). Metade da capacidade de produção da União concentra-se na Dinamarca, que fornece tubos de aquecimento urbano a todos os outros Estados-membros.

Embora, à partida, os elementos constitutivos do cartel dissessem principalmente respeito à Dinamarca e, seguidamente, à Alemanha, estes dois mercados foram os dois mercados nacionais mais importantes e, com efeito, o objectivo fundamental do acordo no início consistia em regular a interpenetração, pelos grupos alemães e escandinavos, dos seus respectivos territórios.

Seguidamente, a partir do final de 1994, os cartéis alargaram-se e estenderam-se a todo o mercado europeu. A quase totalidade das trocas comerciais realizadas no conjunto da Comunidade Europeia neste importante sector industrial encontrava-se sob o controlo do cartel. É significativo que a campanha orquestrada contra a Powerpipe se tenha intensificado quando esta alargou as suas actividades ao mercado alemão.

(150) No que se refere às relações entre os próprios membros do cartel, a retirada de certos mercados por parte das empresas cuja quota de mercado era considerada demasiado reduzida teve por efeito alterar a estrutura do comércio em relação à que existiria se os acordos não existissem.

A aplicação do artigo 85.º a um cartel não se limita à parte das vendas realizadas pelos seus participantes que implica a transferência efectiva de mercadorias de um Estado-membro para outro. Também não é indispensável para que o artigo 85.º seja aplicável, demonstrar que o comportamento individual de cada participante, em contraposição ao do cartel no seu conjunto, tenha afectado o comércio entre Estados-membros [ver acórdão de 10 de Março de 1992 do Tribunal de Primeira Instância no processo T-13/89, Imperial Chemical Industries/Comissão ([18])].

O argumento da Ke-Kelit segundo o qual o comércio entre Estados-membros não foi de forma alguma afectado pela sua participação no grupo de contacto austríaco, uma vez que só vendia no mercado local, não pode ser aceite. A empresa estava de qualquer forma bem consciente de que os acordos na Áustria aos quais tinha aderido faziam parte de um plano mais vasto e, para além disso, que os produtos que vendia eram todos importados da Dinamarca.

6. **Duração da infracção**

(151) Tendo a Comissão concluído, consequentemente, pela existência no caso presente, de uma única infracção global e não de uma série de acordos múltiplos mas distintos, a participação das empresas em causa pode ter começado em datas diferentes consoante os casos. Ainda que ressalte da declaração da Løgstør (declaração II, pp. 86 e 87) que os contactos anticoncorrenciais entre produtores tinham começado já a partir de 1988-1989, a Comissão limitará a sua análise à luz do artigo 85.º e a sua apreciação das coimas eventuais a aplicar ao período com início em Novembro de 1990, quando foram acordados os aumentos de preços concertados para a Dinamarca e a partir do qual não existe qualquer dúvida sobre a participação da ABB, Løgstør, Tarco e Strapipe nos acordos colusivos.

A Pan-Isovit foi associada ao acordo na mesma altura. A «aliança estratégica informal» entre a ABB e a Pan-Isovit no que diz respeito ao mercado alemão remonta a Dezembro de 1990 e, ainda que o seu acordo bilateral pareça, com a criação pouco tempo depois da EuHP, ter ficado suspenso em Abril de 1991, a Pan-Isovit participou nas discussões que se realizaram em Julho em Itália e, até Outubro de 1991, estiveram em vigor os acordos relativos ao mercado alemão entre os seis principais fornecedores. Estes fornecedores acordaram num aumento comum de preços que entrou em vigor em 1 de Janeiro de 1992.

A participação activa da Henss/Isoplus no sistema de colusão está confirmada a partir de Outubro de 1991, quando esta empresa começou a assistir às reuniões regulares dos directores. A partir de então, os seis grandes produtores, ou seja, a ABB, a Løgstør, a Tarco, a Starpipe, a Henss/Isoplus e a Pan-Isovit estiveram todas implicadas neste sistema.

(152) Embora em meados de 1993, o acordo de quota dinamarquês tenha fracassado, a cooperação no mercado alemão tinha-se já, nessa data, concreti-

([18]) Colectânea II, p. 1021, ponto 304.

zado através da definição de um regime de quotas (ver considerandos 50-52). Durante os seis meses que decorreram entre Outubro de 1993 e Março de 1994, pode considerar-se que os acordos estavam em suspenso, embora (tal como a ABB afirma) as reuniões bilaterais e trilaterais tenham continuado. A partir do mês de Maio de 1994, a colusão foi restabelecida na Alemanha com a aplicação da tabela europeia e, em Agosto de 1994, as suas condições foram definitivamente adoptadas.

A derrogação geral decidida em Outubro-Novembro de 1994 institucionalizou à escala europeia o sistema colusivo que os principais operadores deste sector consideravam o modelo ideal para o exercício das suas actividades. Estes seis produtores criaram entre si um sistema que se desenvolveu e continuou viável e ao qual outros produtores que operavam em mercados nacionais ou regionais se podiam associar.

A participação da KWH na colusão está plenamente comprovada a partir de Janeiro de 1995, quando um dos directores participou numa reunião com a ABB em Copenhaga. No entanto, uma vez que a comunicação de acusações refere o mês de Março de 1995 como o mês de início da participação da KWH, será esta a data considerada na presente decisão.

(153) Nos mercados nacionais considerados separadamente, os dois produtores locais Ke-Kelit (Áustria) e Sigma (Itália) só se associaram ao cartel provavelmente no início de 1995. A Brugg, por seu lado, participou no sistema a partir de Agosto de 1994, embora apenas tenha começado a participar no «grupo de contacto» alemão em Dezembro desse ano.

A infracção manteve-se até pelo menos Março de 1996, data em que a Comissão enviou aos principais participantes pedidos de informações nos termos do artigo 11.º, ou até Abril-Maio em determinados mercados e mesmo, no caso da Itália até Junho de 1996. Mesmo actualmente, não é seguro que tenham cessado todas as formas de colusão.

No entanto, tendo em conta a ausência de dados fiáveis e pormenorizados sobre o grupo de contacto italiano, a Comissão apreciará as eventuais coimas a aplicar partindo da hipótese de o acordo ter durado até Março-Abril de 1996.

A Comissão conclui que a duração da participação das diversas empresas na infracção foi a seguinte:

a) ABB, Løgstør, Tarco e Starpipe aproximadamente a partir do mês de Novembro de 1990 na Dinamarca, tendo-se progressivamente alargado a toda a União Europeia e durado pelo menos até Março ou Abril de 1996, excluindo um período de seis meses no máximo, de Outubro de 1993 a Março de 1994, durante o qual os acordos estiveram suspensos;

b) Pan-Isovit, de início com a ABB aproximadamente a partir de Dezembro de 1990 e, seguidamente, a partir de Outubro de 1991, com os produtores mencionados *supra*, e com a Henss/Isoplus, excluindo também o período de suspensão de seis meses indicado anteriormente, e pelo menos até Março ou Abril de 1996;

c) Isoplus, de Outubro de 1991 e, sob reserva do período de suspensão acima referido, até pelo menos Março ou Abril de 1996;

d) Brugg, aproximadamente de Agosto de 1994 até Março ou Abril de 1996;

e) Ke-Kelit, aproximadamente de Dezembro de 1994 até pelos menos Março ou Abril de 1996;

f) KWH, a partir do final de Março de 1995 (o mais tardar) e pelo menos até Março ou Abril de 1996;

g) Sigma, aproximadamente de Abril de 1995 pelo menos até Março ou Abril de 1996.

7. **Os destinatários da presente decisão**

a) *Considerações gerais*

(154) O destinatário das regras de concorrência do Tratado CE é a «empresa», um conceito que não coincide necessariamente com a definição de pessoa colectiva para efeitos do direito comercial ou fiscal nacional.

Este conceito não é definido no próprio Tratado. Pode designar qualquer entidade que exerça uma

actividade comercial. No caso de uma grande empresa multinacional (a ABB, por exemplo), a variedade de filiais, a complexa estrutura de propriedade e das participações em diferentes empresas e a organização das actividades do grupo para efeitos de gestão em divisões funcionais ou operacionais distintas e/ou em zonas geográficas sem correspondência directa com a estrutura da empresa podem ainda complicar a situação.

Segundo as circunstâncias, pode ser oportuno considerar como «empresa» para efeitos do artigo 85.º o conjunto do grupo, determinadas partes do grupo ou as suas filiais.

b) *ABB*

(155) No caso presente, é visado pelo presente processo e destinatário da presente decisão o grupo ABB representado pela sociedade *holding* que se encontra no topo, ou seja, a ABB — Asea Brown Boveri Limited. Para efeitos do pagamento de uma coima eventual, no caso de ser necessário recorrer a processos de execução nacionais, e necessário dirigir a decisão a uma ou várias entidades com personalidade jurídica. No caso de um grupo de grandes dimensões, a pessoa jurídica apropriada pode ser a sociedade *holding* que lidera o grupo. O facto de o produto objecto do acordo constituir apenas uma das muitas actividade do grupo e de a sua estrutura ser da responsabilidade de um subgrupo, de uma divisão ou de uma filial, não é determinante.

Esta abordagem corresponde à prática habitual da Comissão em importantes processos anteriores relativos a cartéis [ver, por exemplo, processo IV/31.149 — Cartel do Polipropileno ([19])] e foi confirmada pelo Tribunal de Primeira Instância.

As actividades do grupo são objecto de contas consolidadas, apresentadas no relatório anual da ABB — Asea Brown Boveri Limited. Na estrutura da ABB, a sobreposição da organização por domínios de actividade e por produtos e da organização por zonas geográficas constitui uma prova da estrutura integrada do grupo e justifica que o presente processo vise o grupo.

(156) Além disso, o facto de a decisão dever a justo título ser dirigida à ABB e não a qualquer uma das suas filiais explica-se pelas seguintes razões específicas suplementares:

— domínio de actividade «aquecimento urbano» (BA-VDH) agrupa pelo menos umas trinta empresas,

— não existe uma *holding* única para o sector BA-VDH: embora a ABB IC Møller A/S na Dinamarca possa representar o estabelecimento de produção mais importante, identifica-se ainda seis outras empresas de produção da ABB com estruturas de propriedade diferentes e, no domínio comercial, as funções de vendas são exercidas, em inúmeros países, pelas filiais nacionais da ABB,

— os esforços da ABB para eliminar a Powerpipe e/ou para preservar os interesses do cartel foram desenvolvidos através de empresas que não exerciam actividades no sector BA-VDH (ver apêndices 144, 146, 159 e 160),

— sector BA-VDH depende directamente de um vice-presidente executivo da ABB que é membro de pleno direito da administração, principal órgão dirigente do grupo ABB,

— tanto o cartel como as medidas tomadas para negar ou dissimular a sua existência foram concebidas, dirigidas e solidamente apoiadas ao mais alto nível da direcção do grupo ABB (ver apêndices 1, 2, 3, 6, 7, 11, 13, 16, 26, 29, 48 e 126).

c) *Henss/Isoplus*

(157) As empresas Henss e Isoplus comportaram-se *de facto* como um grupo. Durante a investigação na empresa de produção austríaca Isoplus Fernwärmetechnik Ges.m.b.H. o director da empresa afirmou aos funcionários da Comissão que o accionista maioritário era o Dr. W. Henss, com uma participação de 87 % do capital. Seguidamente, a Isoplus negou ter feito tal declaração. O registo nacional de comércio não inclui qualquer menção de que o Dr. Henss possua tal participação. O accionista inscrito no registo é o director-geral da Isoplus e, embora o registo revele que, durante três anos até Dezembro de 1993, o advogado

([19]) JO L 230 de 18.8.1986, p. 1.

mandatado pela Isoplus para efeitos do presente processo tinha a participação de 87 % do capital em questão, não está especificado a que título ou em nome de quem a tinha. (Nem a Isoplus nem o seu consultor jurídico prestaram informações sobre este aspecto.)

A Isoplus Fernwärmetechnik Ges.m.b.H. de Hohenberg, Áustria, possui a totalidade do capital de um empresa de direito alemão juridicamente distinta, com a mesma denominação, com sede em Sondershausen e que é, de facto, a principal empresa de produção do grupo Henss/Isoplus.

Nos períodos relevantes, as duas empresas da Henss, a Dipl-Kfm Walter Henss GmbH de Rosenheim (a seguir denominada «Henss Rosenheim») e a Dipl-Kfm Walter Henss Femwärmeleitungsbau GmbH de Berlim (a seguir denominada «Henss Berlin»), funcionaram como agentes comerciais da Isoplus na Alemanha. O Dr. W. Henss era simultaneamente accionista maioritário e director-geral da Henss Rosenheim e director-geral (mas não accionista) da Henss Berlin ([20]).

É evidente que, uma vez que foi o Dr. W. Henss que assistiu a todas as reuniões do clube de directores, era ele que exercia as funções de gestão e de controlo da Isoplus e que as empresas Henss e Isoplus constituíam em conjunto um grupo *de facto*. Era do conhecimento geral no sector que a Henss constituía o poder subjacente à Isoplus.

(158) Tal não impediu a Henss e a Isoplus de sustentarem, durante todo o processo, que não existia qualquer relação estrutural de propriedade entre si: a afirmação (da Comissão) segundo a qual o Dr. Henss era o proprietário da Isoplus através de mandatários ou outros representantes foi expressamente refutada na resposta à comunicação de acusações. As duas empresas sublinharam que a sua única ligação se resumia à relação contratual entre comitente e agente comercial. Atribuíram a presença do Dr. Henss no clube de directores ao facto de ter sido mandatado pela Isoplus para assistir às suas reuniões, dados os seus conhecimentos e experiência específicos do mercado alemão: não participava em nome das empresas Henss. Foi igualmente alegado que as empresas Henss, enquanto agentes comerciais, não poderiam legalmente fazer parte de um «cartel de produtores», qualquer infracção ao artigo 85.º só poderia ser imputada à Isoplus.

O objectivo desta estratégia de defesa consistia indubitavelmente em limitar o montante de uma eventual coima a aplicar a 10 % do volume de negócios da Isoplus Ges. M.b.H. (que foi de resto muito subestimado na resposta inicial da empresa nos termos do artigo 11.º).

Apesar de a Comissão considerar que as empresas Henss/Isoplus constituíam um único e mesmo grupo, não existia, tanto quanto era do seu conhecimento, qualquer sociedade *holding* a quem dirigir a comunicação de acusações (de acordo com a sua prática habitual, tal como indicado no ponto 155 a propósito da ABB).

Por conseguinte, a comunicação de acusações foi dirigida ao grupo Henss/Isoplus, representado pelas suas quatro principais empresas na União Europeia, ou seja, a Isoplus Hohenberg, a Isoplus Sondershausen, a Henss Rosenheim e a Henss Berlin.

(159) Após o início do processo e o envio da comunicação de acusações, a Henss Rosenheim (cuja denominação mudou entretanto a partir de 1 de Janeiro de 1997 para Isoplus Femwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH) absorveu a Henss Berlin, que deixou assim de existir enquanto pessoa juridicamente distinta.

Aquando da audição, a Henss e a Isoplus (representadas por mandatários diferentes) continuaram a negar a existência de uma relação de propriedade entre si.

Ora, mesmo antes da audição, a Comissão procedeu à verificação da inscrição no registo do comércio e das sociedades (Amtsgericht Charlottenburg) da antiga empresa Henss Berlin.

Foi descoberto um documento que tinha sido apresentado no registo público, aparentemente por advogados que representavam a Henss/Isoplus (não os que compareceram no âmbito do presente processo) e que revelava que, em Janeiro de 1997, tinha sido criada uma pessoa colectiva sob a forma de «*Kommandit Gesellschaft*» para desem-

([20]) O capital social da Henss Berlin era propriedade de um dos administradores da Henss Rosenheim e da sua esposa.

penhar o papel de *holding* das diversas empresas Henss e Isoplus ([21]).

O documento em questão («*Einbringungsvertrag*») apresenta a lista das participações que foram cedidas pelas partes contratantes à GmbH & Co KG ([22]).

(160) O acto notarial em boa e devida forma revela que o Dr. Henss era na realidade o proprietário da maior parte do capital (83 %) da Isoplus Hohenberg: o director-geral desta empresa que é o proprietário inscrito dessas participações, tinha-as na qualidade de fiduciário («*Treuhänder*») por conta do Dr. Henss ([23]). Revelou igualmente que, para além da Isoplus Hohenberg, uma outra empresa, desta vez em participação («*Stille Gesellschaft*»), tinha sido constituída e que o verdadeiro proprietário era, também nesse caso, o Dr. Henss, cujas acções eram detidas por um mandatário, o conselheiro jurídico da Isoplus.

O acto revela também que um terço da participação da Isoplus Hohenberg no capital da sua filial a 100 % Isoplus Sondershausen pertencia, na qualidade de fiduciário, a um sócio (um dos directores da Henss Rosenheim) do Dr. Henss e sua esposa (sendo ambos os únicos accionistas da Henss Berlin).

A Henss e a Isoplus alegaram que o acto em questão dizia respeito a segredos comerciais, que tinha sido colocado por inadvertência no registo público e que, por conseguinte, não deveria ter sido utilizado como elemento de prova nem divulgado durante o processo. A Comissão não pode aceitar um argumento deste tipo, pela simples razão que um documento apresentado num registo público (por inadvertência ou não) por representantes da Henss/Isoplus ou da HFB não pode ser tratado como um documento confidencial.

Apesar de a comunicação de acusações não ter sido formalmente enviada à sociedade *holding* (cuja existência e objecto a Comissão ignorava e de cuja constituição só teve conhecimento nas condições referidas *supra*), nela era claramente indicado que o processo visava o grupo Henss/ /Isoplus e que na ausência de uma única sociedade *holding*, as quatro empresas de exploração designadas eram os representantes do grupo para efeitos de notificação e de execução.

Por conseguinte, é a justo título que a presente decisão é dirigida não apenas às empresas de exploração (actualmente três), mas igualmente à sociedade *holding*, HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligsgesellschaft mbH & Co KG, à HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligsgesellschaft mbH & Co KG Verwaltungsgesellschaft (ambas estabelecidas em Rosenheim) e à sociedade em participação da Isoplus.

d) *KWH*

(161) Embora a comunicação de acusações mencione como destinatário do processo a Oy KWH Pipa AB, na realidade os documentos foram enviados (com aviso de recepção) à Oy KWH Tech AB, o departamento da KWH Pipe responsável pelas actividades de «aquecimento urbano». As denominações «KWH Tech» e «KWH Pipe» são utilizadas indiferentemente pela KWH no que diz

([21]) A *holding* HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligsgesellschaft é constituída sob a forma de «*GmbH & Co KG*», ou seja, uma sociedade em comandita simples em que uma sociedade com responsabilidade limitada desempenha o papel de sócio comanditado («*Komplementtär*» pessoalmente responsável pelas dívidas da sociedade. Os outros sócios comanditários só («*Komanditisten*») só são responsáveis até um certo montante. O sócio comanditado da GmbH & Co KG no caso presente é a HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligsgesellschaft mbH Verwaltungs-gesellschaft.

([22]) Por força deste acordo, o Dr. Henss, o seu sócio e respectivas esposas colocaram as suas participações numa série de empresas Henss/Isoplus na HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligsgesellschaft mbH & Co KG. As participações diziam respeito às seguintes empresas:
— Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH (antiga Dipl. Kfm Walter Henss GmbH), em Rosenheim,
— Dipl. Kfm Walter Henss Fernwärmerohrleitungsbau GmbH, em Berlim,
— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, em Sondershausen,
— Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH, em Hohenberg;
bem como três outras empresas em Budapeste, Sclüchtern e Lehrte.
A partir da data de conclusão da «*Einbringungsvertrag*», a HFB Holding cedeu a participação que o Dr. Henss detinha (através de um fiduciário) na Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH, à Höhenberg, mas a Comissão desconhece a identidade do cessionário e o nome do actual detentor destas participações.

([23]) Possuía as participações nos termos de um acordo fiduciário («*Treuhandvertrag*»), de 20 de Dezembro de 1993, tendo-as adquirido nas mesma data junto do advogado que representa a Isoplus no presente processo: pode concluir-se que o advogado também possuía essas participações na qualidade de fiduciário por conta do Dr. Henss (considerando 157).

respeito às suas actividades no domínio do aquecimento urbano e na sua correspondência. Aquando da audição, a KWH declarou pressupor que o processo dizia respeito à KWH Tech e não à KWH Pipe. Na medida em que a coima que a Comissão deve aplicar no caso da KWH não ultrapassa 10 % do volume de negócios da Oy KWH Tech AB, a identidade exacta da pessoa colectiva, no âmbito da organização KWH, que é destinátaria da decisão não tem grande importância, sendo a decisão dirigida à Oy KWH Tech AB.

B. *Sanções*

1. Artigo 3.º do Regulamento n.º 17

(162) Se a Comissão verificar uma infracção ao disposto no artigo 85.º, pode obrigar as empresas em causa a por-lhe termo em conformidade com o artigo 3.º do Regulamento n.º 17.

No caso presente, os membros do cartel fizeram tudo o que estava ao seu alcance (mas em vão) para dissimular as suas actividades. As suas reuniões realizaram-se, na sua maior parte, no maior segredo, sob a cobertura ou nas mesmas datas de reuniões de associações profissionais perfeitamente legítimas.

A infracção continuou muito tempo após as investigações efectuadas pela Comissão ao abrigo do n.º 3 do artigo 14.º, tendo a única alteração notória no comportamento das empresas em causa sido a transferência pelos dirigentes mais antigos do «grupo de directores» e pelo grupo de contacto alemão do local das suas reuniões para fora da União Europeia, provavelmente na esperança de, graças a este subterfúgio, poderem dissimular as suas actividades. Na última reunião discutiu-se mesmo a manutenção do cartel através de outros meios. Nestas condições, mesmo agora não e possível afirmar com segurança que a infracção está terminada.

Por conseguinte é necessário que a Comissão exija às empresas destinatárias da presente decisão que ponham termo à infracção (caso tal não tenha ainda sido feito) e que se abstenham no futuro de qualquer acordo, prática concertada ou decisão de associação que possa ter o mesmo objecto ou o mesmo efeito, ou um objecto ou efeito semelhantes.

2. N.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17

a) *Considerações gerais*

(163) Nos termos do n.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17, a Comissão pode, mediante decisão, aplicar às empresas coimas de mil milhões de ecus, podendo este montante ser superior desde que não exceda 10 % do volume de negócios realizado, durante o exercício social anterior, por cada uma das empresas que tenha participado na infracção sempre que, deliberada ou negligentemente, cometa uma infracção ao disposto no n.º 1 do artigo 85.º do Tratado.

Ao determinar o montante da coima, a Comissão deve tomar em consideração todos os elementos de facto pertinentes e, em especial, a gravidade e a duração da infracção.

Na determinação da gravidade da infracção a Comissão terá em conta a sua natureza, o seu impacto real no mercado e a dimensão do mercado geográfico relevante.

No caso presente, a Comissão aplicará também a sua comunicação de 18 de Julho de 1996 sobre a não aplicação ou a redução de coimas nos processos relativos a acordos, decisões e práticas concertadas ([24]).

(164) No que se refere à apreciação da gravidade da infracção no seu conjunto, a Comissão teve em conta os seguintes aspectos de carácter geral:

a) A partilha do mercado e a fixação dos preços constituem, por si só, infracções graves ao n.º 1 do artigo 85.º Apesar de perfeitamente conscientes da ilegalidade das suas actividades, os produtores acordaram em criar um sistema secreto e institucionalizado, destinado a restringir a concorrência num sector industrial importante. Os produtores alargaram progressivamente a sua cooperação ilegal ao conjunto do mercado comunitário;

b) Os acordos de cartel foram finalmente alargados a todo o sector, concebidos e incentivados ao mais alto nível em cada empresa em causa e aplicados em benefício exclusivo dos produtores membros do cartel e em detrimento dos seus clientes, dos concorrentes não membros do cartel e do interesse geral.

([24]) JO C 207 de 18.7.1996, p. 4.

(165) Para além da gravidade em si de qualquer acordo de repartição dos mercados e de fixação dos preços, a Comissão teve igualmente em conta, na apreciação da gravidade da infracção, os seguintes elementos:

a) A ilegalidade do acordo relativo às quotas foi agravada pela adopção de um sistema fraudulento de propostas concertadas. A actividade deste sector é subordinada, no essencial, à realização de concursos que pressupõem a apresentação de propostas concorrentes por parte dos participantes. As entidades públicas e os contratantes que lançam estes concursos tinham o direito de esperar que as propostas não fossem o resultado de um entendimento secreto entre os participantes. Em relação aos contratos de fornecimentos superiores a 400 000 ecus, foi criado a nível comunitário um regime legal de abertura à concorrência no interesse geral. Ora, os produtores entenderam-se em completa ilegalidade para contornar a intenção do legislador comunitário;

b) Este sistema ilegal foi aplicado de forma agressiva não apenas para garantir o respeito pelos membros, mas para excluir o único concorrente de alguma importância fora do cartel, ou seja, a Powerpipe.

Por estas razões, a Comissão considera que a presente infracção se configura como um infracção muito grave ao n.º 1 do artigo 85.º, relativamente à qual a coima seria da ordem de pelo menos 20 milhões de ecus.

(166) É porém necessário ter em conta a capacidade económica real dos infractores para causar danos significativos à concorrência e fixar a coima ao nível que suficientemente garanta um efeito dissuasor.

Nas circunstâncias do caso ora presente, em que estão implicadas várias empresas, é necessário ter em conta, na fixação do montante de base das coimas, o peso específico do infractor, e, consequentemente, o impacto real da infracção, na concorrência, no que respeita a cada empresa.

Esta análise é absolutamente necessária quando (como acontece no caso em espécie) existe uma grande disparidade na dimensão das empresas que participaram na infracção.

Para este efeito, as empresas podem, em princípio, ser divididas em quatro categorias fixadas segundo a importância relativa no mercado comunitário relevante, com os ajustamentos adequados para ter em conta outros factores e nomeadamente a necessidade de garantir efeitos dissuasores reais.

A Comissão toma igualmente em consideração, na avaliação do montante da coima a aplicar a cada empresa, o período de tempo durante o qual cada uma delas participou no sistema comum. Contudo, é possível afirmar, de forma geral, que a infracção teve uma duração média, o que justifica uma majoração que pode ir até 50 % do montante fixado em função da gravidade.

Além disso, a Comissão toma em consideração o facto de, mesmo que se trate no caso em espécie de uma infracção única e evolutiva, as suas manifestações mais marcantes terem sido: a) os acordos concluídos entre produtores dinamarqueses a partir do final de 1990 e b) os acordos à escala europeia a partir de Setembro de 1994, nomeadamente as actividades contra a Powerpipe.

No que diz respeito aos acordos relativos principalmente ao mercado alemão entre o final de 1991 e 1993 (ver considerandos 38-52), a Comissão fixou o montante das coimas tendo presente a conclusão a que chegou de que estes acordos foram de duração limitada e tiveram um efeito prático limitado.

(167) No que se refere a cada empresa, a Comissão tem em conta, na fixação do montante da coima, eventuais circunstâncias agravantes ou atenuantes.

O montante definitivo calculado nos termos deste método não pode, em qualquer caso, exceder 10 % do volume de negócios mundial da empresa, tal como previsto no n.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17 tendo de ser feitos os correspondentes ajustamentos.

A posição de cada empresa relativamente à Comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas é igualmente considerada.

b) *Montante da coima aplicada a cada empresa*

i) ABB

— Gravidade da infracção

(168) Para determinar a coima a aplicar à ABB, a Comissão tem em conta a capacidade económica desta empresa de causar um pesado prejuízo à concorrência e a necessidade de fixar uma coima cujo montante seja suficientemente dissuasor para impedir qualquer reincidência.

No caso da ABB, uma vez que o critério de partida na fixação de uma coima é o da importância relativa no mercado relevante, torna-se necessária uma majoração para ter em conta a posição da ABB, um dos maiores conglomerados industriais europeus.

O referido ajustamento serve dois objectivos:

1. garante o efeito dissuasor da coima,

2. decorre do facto de as grandes empresas disporem da informação legal e económica e das infra-estruturas que lhes permitem, com maior facilidade, prevenir o comportamento ilícito e as consequências que daí decorrem, nos termos do direito da concorrência.

(169) O envolvimento da ABB na violação do artigo 85.º não constituiu (contrariamente ao que a ABB tentou fazer crer à partida) um acto irregular e atípico imputável a uma filial de menor importância no âmbito de uma estrutura de direcção descentralizada.

A organização do cartel inseria-se num plano estratégico da ABB destinado a controlar o sector do aquecimento urbano, que foi concebido, aprovado e dirigido ao mais alto nível da direcção do grupo, tal como as medidas para negar e dissimular a sua existência e assegurar a sua manutenção durante ainda seis meses após as investigações da Comissão.

É mais do que evidente que a ABB se serviu de forma sistemática do seu poder e dos seus recursos económicos enquanto grande empresa multinacional para reforçar a eficácia do cartel e assegurar-se de que as outras empresas lhe obedeceriam.

Posteriormente, um pouco antes da realização da audição, a ABB renunciou às suas tentativas iniciais de rejeitar a responsabilidade sobre a sua filial dinamarquesa ABB IC Møller e, actualmente, deixou de contestar que a responsabilidade seja imputada ao grupo (embora continue a alegar que o domínio de actividade «aquecimento urbano» constitui a «empresa» em causa a que é aplicável o limite de 10 % previsto no n.º 2 do artigo 15.º).

A Comissão não aceita este argumento. A implicação provada, no cartel, do mais alto nível da administração acentua a necessidade de fixar a coima a nível que garanta efeitos dissuasores.

A Comissão considera, assim, que, no caso da ABB o fim de prevenção exige que a coima, no montante mínimo de 20 milhões de ecus, relativa a infracções muito graves seja aumentada de × 2,5 para chegar a um montante de base de 50 milhões de ecus.

— Duração

(170) No que diz respeito à duração da infracção, a ABB não nega que esta tenha durado mais de cinco anos. Contudo, a Comissão tem em conta o facto de, mesmo se durante todo este período, o objectivo prosseguido de forma permanente foi o de restringir a concorrência, i) à partida, os acordos eram incompletos e tiveram um efeito limitado fora do mercado dinamarquês, ii) os acordos foram suspensos entre o final de 1993 e o início de 1994 e iii) só atingiram a sua forma mais definitiva com o acordo à escala europeia concluído em 1994-1995 (ainda que o cartel «dinamarquês» tenha estado plenamente operacional a partir de 1991-1993).

Se se considerar uma duração da infracção contínua de cinco anos, deve aplicar-se uma ponderação suplementar de × 1,4 % à ABB.

Tal aumenta o montante fixado no considerando 169 para uma base de 70 milhões de ecus.

— Circunstâncias agravantes ou atenuantes

(171) A gravidade da infracção é ainda acentuada no caso da ABB pelas seguintes circunstâncias:

— o papel de líder e de instigador do cartel desempenhado pela ABB, incluindo as pressões que a ABB exerceu sobre as outras empresas a fim de as persuadir a associar-se ao cartel,

— as medidas de retaliação que orquestrou de forma sistemática contra a Powerpipe a fim de a afastar do mercado,

— o facto de ter prosseguido claramente a infracção após as investigações, apesar de ter sido prevenida, ao mais alto nível da administração, pela Direcção-Geral da Concorrência, quanto às consequências da respectiva conduta.

Tendo em conta estas circunstâncias particularmente agravantes, o montante de base deve ser majorado de 50 %.

(172) A única circunstância atenuante que a Comissão pode aceitar no que diz respeito à ABB é o pagamento de uma importante indemnização à Powerpipe e ao seu antigo accionista. Em reconhecimento desta circunstância, a Comissão aplicará uma redução de 5 milhões de ecus ao montante de base.

A Comissão não aceita o argumento invocado pela ABB como circunstância atenuante, segundo o qual o alegado «reforço» da sua política de cumprimento das regras de concorrência deveria justificar uma redução do montante da coima. A ABB alega que sempre teve como política principal respeitar estritamente todas as normas aplicáveis, nomeadamente as regras de concorrência quer nacionais quer comunitárias. Independentemente da sua política declarada, esta não foi aplicada ao mais alto nível da direcção (ou não foi tida em consideração). A ABB também não impediu que a infracção fosse prosseguida por estes altos dirigentes durante nove meses após a investigação. As instruções transmitidas pelo serviço jurídico da ABB ao presidente da IC Møller da época em 29 de Novembro de 1995 e que especificavam que a «política imperativa do grupo» era que os empregados da ABB não cometessem em momento algum violações ao direito da concorrência comunitária visivelmente não surtiu qualquer efeito. A ABB alega que, pouco tempo após a reunião de 17 de Fevereiro de 1996, a direcção do domínio BA-VDH tinha dado instruções verbais a todas as empresas para que «cessassem todos os contactos ilícitos com concorrentes». No entanto, seis semanas mais tarde, mais precisamente a 4 de Março, esta mesma direcção preconizava, aquando de uma reunião de direcção, a utilização de um «consultor» a fim de manter o cartel sem ter necessidade de recorrer a reuniões plenárias. Além disso, mesmo após o envio pela Comissão dos seus pedidos de informações, a «instrução» dada ao pessoal da ABB de respeitar o disposto no direito da concorrência (nota de 4 de Abril de 1996) foi transmitida por certas pessoas aos mais implicados no cartel e redigida em termos que excluem totalmente as alegações de faltas reconhecidas seguidamente pela ABB como fundadas. Além disso, mesmo após os advogados da ABB terem, por duas ocasiões, informado a Comissão (cartas de 21 de Março e 1 de Abril de 1996) do seu desejo de cooperar, um alto funcionário da ABB IC Møller participou numa reunião (embora sem resultados) com o director de vendas da Løgstør, com o objectivo de discutir as possibilidades de prosseguir o cartel «por outros meios».

A ABB alegou igualmente na sua resposta à comunicação de objecções que tinha sido ela a «demitir das suas funções» os altos dirigentes, principais responsáveis pela infracção: o despedimento destes quadros superiores deveria evitar qualquer reincidência e transmitir uma mensagem clara ao conjunto do pessoal para lhe fazer compreender que não seria tolerada qualquer violação da política do grupo relativamente ao respeito das regras de concorrência.

Com efeito, o efeito dissuasor desta mensagem ao pessoal da ABB deve ter sido diluído pela natureza selectiva das «medidas disciplinares» adoptadas: o mais alto funcionário envolvido não foi objecto de qualquer sanção e apenas um responsável de nível médio abandonou o grupo.

Em 15 de Outubro de 1998 a ABB e a Daimler-Benz, coproprietário da Adtranz, anunciaram que o seu presidente (cujo papel de direcção no cartel quando era vice-presidente executivo da ABB está demonstrado (ver considerandos 9, 10, 21, 49, 52, 55 e 156) deixava a empresa.

A sua saída, decidida na véspera da decisão, e que nem sequer é apresentada como sanção não é susceptível de alterar as conclusões da Comissão.

Tendo em conta as circunstâncias agravantes e circunstâncias atenuantes, a coima a aplicar à ABB será de 100 milhões de ecus.

— Aplicação da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas

(173) A Comissão aceita contudo uma redução do montante da coima que deveria ser aplicada à ABB em reconhecimento da sua cooperação nos termos da

sua comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas.

Não se trata de um caso em que uma empresa denunciou um cartel secreto à Comissão a) antes de esta ter procedido a uma verificação título B) ou b) depois de a Comissão ter procedido a uma verificação, sem que essa verificação tenha fornecido uma base suficiente para justificar o início do processo previsto no artigo 3.º do Regulamento n.º 17 (título C).

Nos termos do título D da comunicação, contudo, uma empresa que não preencha todas as condições expostas nos títulos B ou C beneficiará de uma redução significativa de 10 % a 50 % do montante da coima que lhe teria sido aplicada se (por exemplo):

— antes do envio de uma comunicação de acusações, fornecer à Comissão informações, documentação ou outras provas que contribuam para confirmar a existência da infracção, e/ /ou

— após ter recebido a comunicação de acusações, informar a Comissão de que não contesta a materialidade dos factos em que a Comissão baseia as suas acusações.

(174) Embora a infracção tenha prosseguido durante nove meses após as investigações, a ABB cooperou desde as primeiras fases citadas em exemplo no ponto D e é conveniente ter esse facto devidamente em conta na redução do montante da coima aplicada.

As informações fornecidas pela ABB (e por outras empresas) na sequência do envio dos pedidos de informações em aplicação do artigo 11.º contribuíram de forma significativa para a determinação dos factos relevantes, em especial no que diz respeito às origens do cartel na Dinamarca no final de 1990. A Comissão não teria podido obter elementos de prova suficientes durante as suas investigações relativamente a este período, ainda que seja inexacto (contrariamente ao que pretende a ABB) que a Comissão não dispusesse de elementos de prova suficientes do cartel antes de 1994: foram encontradas nas instalações da Tarco, da Løgstør e da Starpipe notas sobre as reuniões dos presidentes, bem como outros elementos de prova que remontam a 1992 e alguns dos documentos mais incriminatórios (por exemplo apêndice 48) foram descobertos na ABB IC Møller.

Deve ser tido em devida conta o facto de a ABB ser a única a não contestar a conclusão da Comissão segundo a qual a infracção durou mais de cinco anos.

No entanto, deve notar-se que, para obter esta cooperação, foi preciso esperar pelo envio dos pedidos de informações pormenorizados nos termos do artigo 11.º a todas as empresas através das quais a Comissão solicitava explicações sobre os documentos descobertos nas suas instalações em Junho de 1995.

Por conseguinte, a ABB não poderá beneficiar da plena redução de 50 % possível ao abrigo do ponto D.

Após ter devidamente analisado todos os elementos relevantes, a Comissão considera apropriado reduzir o montante da coima que teria sido aplicada de 30 %.

Por conseguinte, a ABB deverá pagar uma coima de 70 milhões de ecus.

ii) Løgstør

(175) A Løgstør é o segundo maior produtor europeu de tubos com revestimento térmico e as suas vendas do produto correspondem a cerca de metade das da ABB.

Tendo em conta esta circunstância e no sentido de reflectir a sua situação de empresa de um único produto o ponto de partida da coima aplicada à Løgstør deve ser ajustado para 10 milhões de ecus (gravidade da infracção).

Tendo em conta o papel desempenhado pela Løgstør e a sua importância no mercado, o ponto de partida para o cálculo da coima será ajustado para 10 milhões de ecus (gravidade da infracção).

A duração da sua participação na violação é a mesma da ABB e reflectir-se-á num aumento do montante determinado como «ponto de partida» por um múltiplo de 1,4 o que dá um montante de base de 14 milhões de ecus.

(176) A participação deliberada e continuada da Løgstør na infracção após as investigações nas circunstâncias referidas nos considerandos 108 a 112 constitui um factor agravante considerável. Uma outra circunstância agravante é o papel activo da Løgstør nas medidas de retaliação tomadas contra a Powerpipe, apesar de, neste aspecto, a Comissão não considerar a Løgstør no mesmo pé de igual dade da ABB (tal como esta última empresa tentou fazer crer).

Tendo em conta o que precede, afigura-se apropriado aumentar o montante de base da coima no caso da Løgstør em 30 %.

Não existem quaisquer circunstâncias atenuantes relativamente à infracção no caso da Løgstør que possam justificar uma redução. A Løgstør pode

ter sido por diversas vezes pressionada pela ABB mas a forma como descreve a situação de ter sido por esta incluída involuntariamente no cartel parece muito exagerada. A coima apropriada antes de qualquer redução pela sua cooperação seria normalmente estabelecida para a Løgstør em 18 200 000 ecus.

Porém, uma vez que o montante definitivo calculado nos termos do referido método não pode, em qualquer caso exceder 10 % do volume de negócios mundial da Løgstør, tal como previsto no n.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17, a coima é fixada em 12 170 000 ecus de modo a não exceder o limite permitido.

(177) A comunicação sobre a redução ou a não aplicação de coimas é também aplicável à Løgstør, que apresentou à Comissão voluntariamente (embora o pedido que lhe foi dirigido nos termos do artigo 11.º constituísse uma ocasião para tal) elementos de prova documentais que contribuíram substancialmente para estabelecer aspectos importantes do caso, em especial, o facto de os membros do cartel terem decidido mantê-lo em funcionamento após as investigações, um elemento de que a Comissão suspeitava mas relativamente ao qual não possuía qualquer prova.

A Comissão, no âmbito da secção D da comunicação, concederá à Løgstør a mesma redução que concedeu à ABB, ou seja, 30 %.

A coima total imposta à Løgstør será por conseguinte 8 900 000 ecus.

iii) Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus e Pan-Isovit

(178) Tendo em conta a sua importância no mercado e o efeito do seu comportamento sobre a concorrência, a Comissão ajustará o ponto de partida para o cálculo das coimas em cada caso em 5 milhões de ecus.

As ponderações em função da duração são contudo diferentes: para a Tarco e a Starpipe, que estiveram envolvidas no cartel durante o mesmo período de tempo que a ABB e a Løgstør, afigura-se apropriado em cada caso um aumento de . . ., enquanto para a Pan-Isovit e a Henss/Isoplus, devido a um período de participação mais curto e ao carácter esporádico do seu envolvimento antes de 1994, a ponderação será de 1,33 e 1,25 respectivamente.

Assim, chegamos às seguintes coimas de base:

(em ecus)

	Ponto da partida	Ponderação	Montante de base
Tarco	5 000 000	× 1,4	7 000 000
Starpipe	5 000 000	× 1,4	7 000 000
Pan-Isovit	5 000 000	× 1,33	6 600 000
Henss/Isoplus	5 000 000	× 1,25	6 250 000

(179) Em cada caso, a coima de base deve ser aumentada, devido à circunstância agravante da manutenção deliberada de uma infracção manifesta após a investigação.

Por este motivo, a coima aplicada à Tarco, à Starpipe e à Pan-Isovit será aumentada em 20 %.

No que se refere à Henss/Isoplus, a Comissão deve tomar em consideração dois factores agravantes adicionais, ou seja, 1) o papel de líder desempenhado por esta empresa na aplicação do cartel e 2) a tentativa sistemática de enganar a Comissão quanto à verdadeira relação entre as empresas do grupo; tal constituiu uma obstrução deliberada às investigações da Comissão que, caso tivesse sido coroada de êxito, poderia ter permitido que a empresa evitasse a coima adequada ou tornado a sua cobrança mais difícil.

Por conseguinte, a coima aplicada à Henss/Isoplus será aumentada de 30 %.

Não existem quaisquer circunstâncias atenuantes que justifiquem a redução da multa aplicada a qualquer destas empresas.

Assim, são consideradas apropriadas as seguintes coimas relativamente às empresas (antes de qualquer redução no âmbito da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas:

— Tarco: 8 400 000 ecus,

— Starpipe: 8 400 000 ecus,

— Henss/Isoplus: 8 125 000 ecus,

— Pan-Isovit: 8 000 000 de ecus.

Contudo, a coima que se afiguraria apropriada ultrapassaria o máximo estabelecido no artigo 15.º do Regulamento n.º 17, ou seja, 10 % do volume de negócios total das actividades efectuadas no ano que antecede a adopção da decisão.

As coimas aplicadas a estas empresas serão estabelecidas de modo a não ultrapassarem o limite permitido e são fixadas em 4 170 000 ecus, para a Tarco, em 1 840 000 ecus para a Starpipe, em 4 950 000 ecus para a Henss/Isoplus, e em 1 910 000 ecus para a Pan-Isovit (com reserva de eventual redução por cooperação).

(180) No que diz respeito à comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas, a Comissão tomará em consideração o facto de a Tarco ter prestado informações e apresentado documentos que ajudaram a Comissão a estabelecer os factos em que a presente decisão se baseia.

A coima aplicada à Tarco será reduzida em 30 %.

A Pan-Isovit e a Starpipe encontram-se talvez na linha de fronteira entre a cooperação activa com a Comissão e a mera admissão do que não podia ser negado nas suas respostas aos pedidos de informação apresentados nos termos do artigo 11.º do Regulamento n.º 17. Estas duas empresas não contestaram as alegações factuais essenciais apresentadas contra elas e apesar de a Pan-Isovit ter negado que a sua participação em reuniões antes de 1994 constituía uma infracção ao artigo 85.º, a Comissão não a penalizará por esta posição. Tanto a Starpipe como a Pan-Isovit obterão uma redução ao abrigo da secção D da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas de 20 %.

Não pode ser concedida à Henss/Isoplus qualquer redução por cooperação. É verdade que, após ter numa primeira fase, em resposta aos pedidos de informação que lhe foram dirigidos nos termos do artigo 11.º, negado ter tido conhecimento da infracção e nela ter participado, e após se ter recusado a responder à maior parte dos pontos relevantes apresentados nos pedidos, esta empresa acabou por fornecer à Comissão documentos que apresentaram elementos de prova complementares aos de que a Comissão já dispunha. A Henss/ /Isoplus não contestou quanto ao fundo a existência de uma infracção depois de finais de 1994 (embora tenha imputado a participação nesta infracção às empresas Isoplus e não à Henss). Contudo, está implícito que, para poder beneficiar desta possibilidade de redução, uma empresa deve agir de boa fé e não tentar, como o fez a Henss/Isoplus, enganar a Comissão num aspecto importante do processo.

As coimas totais aplicadas às quatro empresas serão por conseguinte as seguintes:

— Tarco: 3 000 000 de ecus,

— Henss/Isoplus: 4 950 000 ecus,

— Pan-Isovit: 1 500 000 ecus,

— Starpipe: 1 475 000 ecus.

iv) Brugg, KWH, Ke-Kelit e Sigma

(181) Estas quatro empresas são relativamente menores em termos de posição no mercado dos tubos com revestimento térmico para o aquecimento urbano. O seu envolvimento deve igualmente ser qualificado como uma participação numa infracção muito grave ao artigo 85.º, mas uma vez mais a coima deve reflectir o impacto específico do seu comportamento e da sua dimensão em comparação com a ABB.

No caso destes quatro produtores, dada a gravidade da infracção, o ponto de partida ajustado de qualquer coima não pode ser inferior a um milhão de ecus e a Comissão fixá-la-á neste valor para cada uma destas quatro empresas.

As coimas serão ponderadas (quando se revelar apropriado) a fim de reflectirem a duração para a Brugg de cerca de 20 meses, para a KWH de cerca de um ano, para a Ke-Kelit de 15 meses e para a Sigma de um ano.

Por conseguinte, o montante de base será avaliado da forma seguinte:

(em ecus)

	Ponto da partida	Ponderação	Montante de base
Brugg	1 000 000	× 1,1	1 100 000
KWH	1 000 000	—	1 000 000
Ke-Kelit	1 000 000	× 1,1	1 100 000
Sigma	1 000 000	—	1 000 000

(182) Quanto às circunstâncias agravantes e atenuantes, a Comissão toma em consideração a manutenção deliberada, em conjunto com os outros participantes, de uma infracção manifesta e aumentará as coimas em 20 %.

Não existem quaisquer factores atenuantes intrínsecos à infracção que mereçam uma redução da coima em relação à Brugg.

No caso da KWH, a Comissão tomará em consideração o facto de não ter respeitado o boicote da Powerpipe. (Contudo a sua alegação de que foi obrigada a participar no cartel devido a ameaças é infirmada pela prova de que lhe foi atribuída uma quota mais elevada do que os outros produtores tencionavam inicialmente atribuir-lhe).

Também não se pode aceitar que a KWH não tinha conhecimento ou que tinha dúvidas quanto à ilegalidade do sistema em que estava envolvida.

A Comissão considera que a atenuação resultante da recusa da KWH de participar no boicote compensa o aumento de 20 % que normalmente lhe seria aplicado devido à circunstância agravante, de forma a que a coima da KWH permanecerá no montante de base.

No caso da Ke-Kelit e da Sigma, devido ao seu papel de menor importância e ao facto de a sua participação se ter limitado à Áustria e à Itália, ambos mercados relativamente pequenos no que diz respeito ao aquecimento urbano, a Comissão reduz o montante em outras circunstâncias adequado, de dois terços.

(183) Quanto à aplicação da Comunicação de 18 de Julho de 1996, as coimas aplicadas à Brugg e à KWH serão reduzidas em 30 % em reconhecimento de terem prestado informações importantes à Comissão e não terem contestado as alegações contra elas apresentadas.

A Ke-Kelit obterá uma redução de 20 %, uma vez que não contestou o fundamento da comunicação de acusações.

Contudo, no caso da Sigma, a sua defesa foi equívoca quanto aos factos, não foram apresentadas alegações expressas e por conseguinte não pode ser concedida qualquer redução a título da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas.

As coimas a aplicar a estas quatro empresas serão, por conseguinte, as seguintes:

— Brugg: 925 000 ecus,

— KWH: 700 000 ecus,

— Ke-Kelit: 360 000 ecus,

— Sigma: 400 000 ecus.

TOMOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.º

A ABB Asea Brown Boveri Ltd, a Brugg Rohrsysteme GmbH, a Dansk Rørindustri A/S, a Henss/Isoplus Group, a Ke-Kelit Kunstoffwerk GmbH, a Oy KWH Tech AB, a Løgstør Rør A/S, a Pan-Isovit GmbH, a Sigma Tecnologie Di Rivestimento S.r.l. e a Tarco Energi A/S infringiram o n.º 1 do artigo 85.º do Tratado ao participarem, da forma e na medida descritas nos fundamentos desta decisão, num conjunto de acordos e práticas concertadas no sector dos tubos com revestimento térmico que tiveram início aproximadamente em Novembro/Dezembro de 1990 entre os quatro produtores dinamarqueses, e que foi posteriormente alargado a outros mercados nacionais, e aos quais se associaram a Pan-Isovit e a Henss/Isoplus, antes de constituírem, no final de 1994, um cartel global que abrangia o conjunto do mercado comum.

A duração da infracção foi a seguinte:

— no caso da ABB, da Dansk Rør, da Løgstør, da Pan-Isovit e da Tarco de aproximadamente Novembro/Dezembro de 1990 a pelo menos Março ou Abril de 1996,

— no caso da Henss/Isoplus de aproximadamente Outubro de 1991 até à mesma data,

— no caso da Brugg de aproximadamente Agosto de 1994 até à mesma data,

— no caso da Ke-Kelit de aproximadamente Janeiro de 1995 até à mesma data,

— no caso da KWH de Março de 1995, pelo menos, até à mesma data,

— no caso da Sigma de aproximadamente Abril de 1995 até à mesma data.

As características principais da infracção são as seguintes:

— repartição entre os produtores dos diferentes mercados nacionais e, finalmente, do conjunto do mercado europeu, através de um sistema de quotas,

— atribuição de mercados nacionais a certos produtores e organização da retirada de outros produtores,

— fixação em conjunto dos preços do produto e para projectos individuais,

— atribuição de projectos individuais a produtores designados para o efeito e manipulação dos processos de apresentação de propostas no âmbito de concursos, a fim de obter a adjudicação dos contratos a esses produtores,

— para proteger o cartel da concorrência da única empresa importante que dele não fazia parte, a Powerpipe AB, aplicação de medidas concertadas destinadas a entravar a sua actividade comercial, a prejudicar o bom desenvolvimento das suas actividades ou a afastá-la pura e simplesmente do mercado.

Artigo 2.º

As empresas designadas no artigo 1.º porão imediatamente termo à infracção acima referida, se ainda o não tiverem feito, e abster-se-ão no futuro, no âmbito do seu sector de actividade dos tubos com revestimento térmico, de qualquer acordo e de qualquer prática concertada susceptíveis de terem um objecto ou um efeito idêntico ou semelhante, incluindo qualquer troca de informações comerciais que possam permitir-lhes controlar o cumprimento de qualquer acordo tácito ou expresso relativo à partilha de mercados, à fixação de preços ou à apresentação de propostas concertadas na Comunidade Europeia.

Artigo 3.º

São aplicadas às empresas nomeadas no artigo 1.º, devido às respectivas infracções, as seguintes coimas:

a) ABB Asea Brown Boveri Ltd, uma coima de 70 000 000 de ecus;

b) Brugg Rohrsysteme GmbH, uma coima de 925 000 ecus;

c) Dansk Rørindustri A/S, uma coima de 1 475 000 ecus;

d) O grupo Henss/Isoplus, uma coima de 4 950 000 ecus,

relativamente ao qual são solidariamente responsáveis as seguintes empresas:

— HFB Holding für Fernwärmtechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co KG,

— HFB Holding für Fernwärmtechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft,

— Isoplus Fernwärmtechnik Vertriebsgesellschaft mbH (... Dipl-Kfm Walter Henss GmbH Rosenheim),

— Isoplus Fernwärmtechnik GmbH; Sondershausen,

— Isoplus Fernwärmtechnik Gesellschaft mbH — stille Gesellschaft,

— Isoplus Fernwärmtechnik Ges mbH, Honhenberg,

e) Ke-Kelit Kunstoffwerk GmbH, uma coima de 360 000 ecus;

f) Oy KWH Tech AB, uma coima de 700 000 ecus;

g) Løgstør Rør A/S, uma coima de 8 900 000 ecus;

h) Pan-Isovit GmbH, uma coima de 1 500 000 ecus;

i) Sigma Tecnologie Di Rivestimento S.r.l., uma coima de 400 000 ecus;

h) Tarco Energi A/S, uma coima de 3 000 000 de ecus.

Artigo 4.º

As coimas serão pagas no prazo de três meses a contar da data de notificação da presente decisão na seguinte conta:

Conta n.º 310-0933000-43
Comissão Europeia
Banco Bruxelles-Lambert
Agência Europeia
Rond-Point Schuman/Schumanplein 5
B-1040 Bruxelas

Após três meses, vencerão automaticamente juros à taxa cobrada pelo Banco Central Europeu nas suas transações em ecus no primeiro dia útil do mês de adopção da presente decisão, mais 3,5 pontos percentuais, ou seja, 7,5 %.

Artigo 5.º

São destinatárias da presente decisão:

a) ABB Asea Brown Boveri Ltd, Affolternstrasse 44, 8050 Zürich, Switzerland c/o ABB IC Møller A/S, Treldevej 191, DK-7000 Fredericia;

b) Brugg Rohrsysteme GmbH, Adolf-Oesterheld-Strasse 31, D-31515 Wunstorf;

c) Dansk Rørindustri A/S Nyrnarksvej 37, DK-7000 Fredericia;

d) O grupo Henss/Isoplus, representado por:

— HFB Holding für Fernwärmtechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co KG, Aisingerstrasse 12, D-83026 Rosenheim,

— HFB Holding für Fernwärmtechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft, Aisingerstrasse 12, D-83026 Rosenheim,

— Isoplus Fernwärmtechnik GmbH, Aisingerstrasse 12, D-83026 Rosenheim,

— Isoplus Fernwärmtechnik Ges mbH, Furthoferstrasse 1A, A-3192 Hohenberg,

— Isoplus Fernwärmtechnik Ges mbH — stille Gesellschaft, Furthoferskasse 1A — A-3192 Hokenberg,

— Isoplus Fernwärmtechnik GmbH, Gluckaufstrasse 34, D-99706 Sondershausen,

e) Ke-Kelit Kunstoffwerk Ges mbH, Ignaz-Meyer-Strasse 17, Postfach 68, A-4017 Linz;

f) Oy KWH Tech AB, Kappelinmäentie 240, FIN-65370 Vaasa;

g) Løgstør Rør A/S, Danmarksvej 11, DK-9670 Løgstør;

h) Pan-Isovit GmbH, Leipziger Strasse 130, D-36037 Fulda;

i) Sigma Tecnologie Di Rivestimento S.r.l., Via Campagna Sopra 14, I-25017 Lonato (NS);

j) Tarco Energi A/S, Erritsø Møllebanke 10, DK-7000 Fredericia.

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

Feito em Bruxelas, em 21 de Outubro de 1998.

Pela Comissão

Karel VAN MIERT

Membro da Comissão