II

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

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 14 de Outubro 1998

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

Processo IV/F-3/33.708 — British Sugar Plc, Processo IV/F-3/33.709 — Tate and Lyle plc, Processo IV/F-3/33.710 — Napier Brown & Company Ltd, Processo IV/F-3/33.711 — James Budgett Sugars Ltd

[notificada com o número C(1998) 3061]

(Apenas faz fé o texto em língua inglesa)

(1999/210/CE)

ÍNDICE

Considerandos

I. **INTRODUÇÃO E PROCESSO** ..... (1)-(2)

II. **OS FACTOS** ..... (3)-(58)

A. O PRODUTO ..... (3)

B. O REGIME DO AÇÚCAR DA POLÍTICA AGRÍCOLA COMUM ..... (4)-(7)

C. AS EMPRESAS EM CAUSA E A SUA POSIÇÃO NO REINO UNIDO E, EM ESPECIAL, NA GRÃ-BRETANHA ..... (8)-(13)

1. ***Os produtores de açúcar*** ..... (8)-(9)

1.1. British Sugar ..... (8)

1.2. Tate & Lyle ..... (9)

2. ***Os comerciantes de açúcar*** ..... (10)-(13)

2.1. Napier Brown ..... (12)

2.2. James Budgett ..... (13)

Considerandos

D. PRODUÇÃO E FORNECIMENTO DE AÇÚCAR NO REINO UNIDO E NA GRÃ-BRETANHA ..... (14)-(21)

1. ***Quotas de mercado*** ..... (14)-(15)

2. ***Importações de outros Estados-membros no Reino Unido e em especial na Grã-Bretanha*** ..... (16)-(21)

E. A SITUAÇÃO RELATIVA DA BRITISH SUGAR, DA TATE & LYLE, DA NAPIER BROWN E DA JAMES BUDGETT A NÍVEL DA CONCORRÊNCIA .. (22)-(23)

F. FACTOS SUBJACENTES À INFRACÇÃO ÀS REGRAS DA CONCORRÊNCIA . (24)-(57)

1. ***Antecedentes*** ..... (24)-(28)

2. ***O comportamento anticoncorrencial*** ..... (29)-(57)

2.1. Resumo ..... (29)

2.2. Apresentação pormenorizada ..... (30)-(57)

2.2.1. Fixação dos preços do açúcar industrial, em especial, a matriz dos preços ..... (37)-(45)

2.2.2. Fixação dos preços de venda a retalho do açúcar ..... (46)-(48)

2.2.3. Acessibilidade e valor das informações relativas à fixação de preços do açúcar ..... (49)

2.2.4. Outros dados relativos às reuniões ..... (50)-(51)

2.2.5. A percepção da situação do mercado pelas partes durante o período de referência ..... (52)-(56)

2.2.6. A diferença entre os aumentos dos preços institucionais e os aumentos dos preços da British Sugar ..... (57)

G. PROCESSO PARALELO DO DEPARTAMENTO DE COMÉRCIO DO REINO UNIDO ..... (58)

III. **APRECIAÇÃO JURÍDICA** ..... (59)-(184)

A. DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE ..... (59)-(65)

1. ***O mercado do produto relevante*** ..... (59)

2. ***O mercado geográfico relevante*** ..... (60)-(65)

B. ACORDO E/OU PRÁTICA CONCERTADA ENTRE EMPRESAS QUE TENHA POR OBJECTO OU POR EFEITO UMA RESTRIÇÃO SIGNIFICATIVA DA CONCORRÊNCIA ..... (66)-(154)

1. ***A apreciação da Comissão*** ..... (66)-(78)

1.1. Acordo e/ou prática concertada entre empresas ..... (66)-(71)

1.2. Objecto ou efeito de uma restrição significativa da concorrência ..... (72)-(77)

1.2.1. Coordenação da fixação de preços ..... (72)-(76)

1.2.2. Importância das restrições ..... (77)

1.3. Conclusão ..... (78)

2. ***Os argumentos das partes e as respostas da Comissão*** ..... (79-(154)

2.1. Inexistência de acordo e de prática concertada, influência dominante da British Sugar sobre os preços ..... (79)-(97)

2.1.1. Os argumentos da British Sugar ..... (79)-(81)

2.1.2. Os argumentos da Tate & Lyle ..... (82)-(83)

2.1.3. Os argumentos da Napier Brown ..... (84)

2.1.4. Os argumentos da James Budgett ..... (85)

Considerandos

2.1.5 As respostas da Comissão ..... (86)-(97)

a) A influência dominante da British Sugar sobre os preços ..... (86)-(88)

b) Acordo e/ou prática concertada ..... (89)-(97)

aa) O significado das reuniões ..... (90)

bb) Acordo e/ou prática concertada entre a British Sugar e a Tate & Lyle ..... (91)-(92)

cc) Acordo e/ou prática concertada entre a British Sugar, a Tate & Lyle, a Napier Brown e a James Budgett ..... (93)-(94)

dd) Prática concertada sem prova de um efeito real ..... (95)-(97)

2.2. A transparência do mercado do açúcar, a comunicação antecipada de informações privilegiadas, o valor das informações sobre os preços comunicados aquando de reuniões, a função das reuniões e o seu efeito anticoncorrencial sobre o mercado ..... (98)-(123)

2.2.1. Os argumentos da British Sugar ..... (98)-(108)

a) Açúcar industrial ..... (100)-(102)

b) Açúcar a retalho ..... (103)-(108)

2.2.2. Os argumentos da Tate & Lyle ..... (109)-(113)

2.2.3. Os argumentos da Napier Brown ..... (114)

2.2.4. Os argumentos da James Budgett ..... (115)

2.2.5. As respostas da Comissão ..... (116)-(123)

a) A importância dos efeitos resultantes do acordo e/ou prática concertada ..... (116)-(119)

b) A transparência do mercado do açúcar, a comunicação antecipada de informações privilegiadas de outras fontes, o valor das informações sobre os preços comunicados nas reuniões, a função das reuniões ..... (120)-(122)

c) Conclusão ..... (123)

2.3. O alegado objecto das reuniões, em especial os compromissos ..... (124)-(154)

2.3.1. Os argumentos da British Sugar ..... (126)-(129)

a) Os compromissos ..... (126)-(129)

b) Outras finalidades das reuniões ..... (130)

2.3.2. Os argumentos da Tate & Lyle ..... (131)

2.3.3. Os argumentos da Napier Brown ..... (132)

2.3.4. Os argumentos da James Budgett ..... (133)

2.3.5. As respostas da Comissão ..... (134)-(154)

a) Os compromissos ..... (135)-(152)

aa) Os participantes nas reuniões ..... (141)

bb) A cronologia dos acontecimentos ..... (142)-(143)

cc) O tema das reuniões ..... (144)-(148)

dd) O significado do programa de cumprimento das exigências ..... (149)-(151)

ee) Outros métodos que permitem realizar e controlar a observância dos compromissos ..... (152)

b) Os outros argumentos que justificam as reuniões ..... (153)

c) Conclusão ..... (154)

Considerandos

C. EFEITO SIGNIFICATIVO SOBRE O COMÉRCIO ENTRE ESTADOS-MEMBROS ..... (155)-(183)

1. ***Apreciação da Comissão*** ..... (155)-(168)

1.1. A redacção do n° 1 do artigo 85.º e os critérios estabelecidos pelo Tribunal de Justiça ..... (155)-(158)

1.2. Apreciação do presente processo ..... (159)-(168)

1.2.1. Açúcar industrial ..... (163)-(166)

1.2.2. Açúcar a retalho ..... (167)-(168)

2. ***Os argumentos das partes*** ..... (169)-(171)

2.1. British Sugar ..... (169)-(171)

2.2. Tate & Lyle ..... (172)

2.3. Napier Brown ..... (173)

2.4. James Budgett ..... (174)-(175)

3. ***As respostas da Comissão*** ..... (176)-(183)

D. N.º 3 DO ARTIGO 85.º DO TRATADO CE ..... (184)

IV. **INAPLICABILIDADE DO REGULAMENTO N.º 26** ..... (185)-(188)

V. **ARTIGO 3.º DO REGULAMENTO N.º 17** ..... (189)

VI. **N.º 2, ALÍNEA A) DO ARTIGO 15.º DO REGULAMENTO N.º 17** ..... (190)-(217)

A. INTENÇÃO ..... (191)-(192)

B. GRAVIDADE DA INFRACÇÃO ..... (193)-(198)

C. DURAÇÃO DA INFRACÇÃO ..... (199)-(202)

D. FACTORES AGRAVANTES E ATENUANTES ..... (203)-(210)

1. ***A organização comum do mercado do açúcar na Comunidade*** ..... (203)-(205)

2. ***British Sugar*** ..... (206)-(210)

E. A COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO DE 18 DE JULHO DE 1996 SOBRE A NÃO IMPOSIÇÃO OU A REDUÇÃO DE COIMAS ..... (211)-(217)

1. ***As quatro*** ..... (212)-(213)

2. ***A Tate*** & *Lyle em especial* ..... (214)-(217)

DECISÃO DA COMISSÃO

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, Finlândia e Suécia, e, nomeadamente, o n.º 2 do seu artigo 15.º,

Tendo em conta a decisão tomada pela Comissão, em 4 de Maio de 1992, de dar início a um processo neste caso,

Após ter dado às empresas em causa a possibilidade de darem a conhecer os seus pontos de vista relativamente às 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. INTRODUÇÃO E PROCESSO

(1) A presente decisão diz respeito à coordenação, por parte de dois produtores de açúcar da Grã-Bretanha, a British Sugar Plc (a seguir denominada «British Sugar» [3]) e a Tate & Lyle Plc (a seguir denominada «Tate & Lyle» [4]) e por dois comerciantes de açúcar, a Napier Brown & Company Ltd (a seguir denominada «Napier Brown») e a James Budgett Sugars Ltd (a seguir denominada «James Budgett»), da sua política de fixação de preços do açúcar branco granulado industrial na Grã-Bretanha. Diz igualmente respeito à coordenação, pelos dois produtores de açúcar, da sua política de fixação de preços do açúcar branco granulado a retalho na Grã-Bretanha. O período em que a que a infracção ocorreu (a seguir denominado «período de referência») foi entre 20 de Junho de 1986 e 2 de Julho de 1990 no que se refere à British Sugar e à Tate & Lyle e entre o final de 1986 e 2 de Julho de 1990 no que diz respeito à Napier Brown e à James Budgett.

(2) O processo a que a Comissão deu início relativamente ao presente caso, bem como um processo paralelo iniciado pelo Departamento de Comércio do Reino Unido (Office of Fair Trading — OFT) [5], tem origem em duas cartas dirigidas pela Tate & Lyle ao OFT, em 16 de Julho e 29 de Agosto de 1990, em que estas duas empresas se colocavam elas próprias em causa. Em 4 de Maio de 1992, a Comissão deu início a um processo contra as quatro empresas referidas, bem como contra outros produtores europeus de açúcar e em 12 de Junho de 1992, dirigiu-lhes uma comunicação de acusações. Esta comunicação de acusações inicial dizia respeito a vários casos de comportamento anticoncorrencial, contrários ao n.º 1 do artigo 85.º e ao artigo 86.º do Tratado CE, no comércio do açúcar no Reino Unido. À luz das respostas escritas das partes e das declarações efectuadas aquando da audição relativa à comunicação de acusações inicial, a Comissão decidiu reorientar o seu processo, tendo-o centrado nas infracções que podiam ser corroboradas por elementos de prova que apresentavam um elevado nível de segurança jurídica exigido pela jurisprudência do Tribunal de Justiça. Por esta razão, em 18 de Agosto de 1995, foi enviada às partes uma comunicação de acusações alterada, que substituía a primeira. A presente decisão toma em consideração respostas escritas das partes à comunicação de acusações alterada, declarações que efectuaram aquando da audição de 18 e 19 de Abril de 1996 e posteriormente, bem como as suas respostas à comunicação de acusações inicial e declarações que efectuaram aquando da audição relativa a esta comunicação de acusações inicial, na medida em que continuam a ser pertinentes tendo em conta as alegações contidas na comunicação de acusações alterada.

II. OS FACTOS

A. O PRODUTO

(3) O produto em causa no presente processo e o açúcar branco granulado.

O açúcar é produzido a partir da beterraba açucareira ou da cana-de-açúcar. Com excepção de uma parte muito reduzida do Sul de Espanha e dos países e territórios ultramarinos (PTU) franceses, a açúcar de cana não é cultivada na Comunidade Europeia (CE). Para efeitos da presente decisão [6], podem distinguir-se três tipos diferentes de açúcar: açúcar branco granulado, açúcar líquido e açúcares especiais.

O açúcar branco granulado, que é frequentemente denominado simplesmente «açúcar branco», é o produto final obtido após o processamento e a refinação da beterraba açucareira ou da cana-de-açúcar. Os regulamentos comunitários identificam diferentes variedades deste açúcar [7]. A qualidade-padrão é o açúcar CE II. O açúcar branco granulado representa de longe a maior parte da produção e consumo na Comunidade Europeia e, nomeadamente, no Reino Unido e na Grã-Breta-

nha ([8]). É vendido à indústria (a seguir denominado «açúcar industrial») e ao comércio a retalho (a seguir denominado «açúcar de retalho»).

Os açúcares líquidos são utilizados principalmente na indústria agro-alimentar. Produz-se a mais elevada qualidade destes açúcares através da dissolução do açúcar branco granulado. As qualidades inferiores produzem-se unicamente a partir de cana-de-açúcar ao misturarem-se licores produzidos em vários estádios do processo de refinação do açúcar de cana.

Os açúcares especiais são todos os açúcares secos, para além do açúcar branco granulado. Esta categoria inclui o consumo directo de açúcares provenientes dos países de África, Caraíbas a Pacífico (ACP), o açúcar bruto, açúcar mascavado, açúcar «sêmola», açúcar pilé e outros açúcares em pó, bem como xaropes e melaços ([9]).

B. O REGIME DO AÇÚCAR DA POLÍTICA AGRÍCOLA COMUM

(4) O regime do açúcar da política agrícola comum (PAC) é concebido para apoiar e proteger a produção de açúcar na Comunidade Europeia. A produção de açúcar a partir de beterraba e de cana-de-açúcar colhidas na Comunidade é limitada através de quotas nacionais (quotas «A» e «B»), decididas no Conselho de Ministros. Em princípio, estas quotas permaneceram inalteradas desde 1981. A quota atribuída a cada país é dividida posteriormente entre os produtores nacionais de açúcar pelo Estado em questão.

Existe um sistema de apoio aos preços, mas unicamente para o açúcar das quotas A e B. Todo o açúcar produzido por empresas comunitárias para além das suas quotas A e B é denominado como açúcar «C», devendo ser vendido no mercado mundial, ou seja, a Estados não comunitários, sem apoio, ou armazenado durante pelo menos 12 meses e utilizado como parte do açúcar A e B dos anos seguintes.

(5) Para além do açúcar A e B, a Comunidade apoia igualmente os preços em relação a uma quantidade limitada de açúcar importado no âmbito da Convenção de Lomé ([10]). Entre 1986 e 1990, o montante total das importações preferenciais foi fixado em 1 305 000 toneladas. A importação quase total do açúcar no âmbito do regime preferencial é efectuada (e foi-o durante o período de referência) pela Tate & Lyle, sob a forma de açúcar de cana parcialmente transformado, que é objecto seguidamente de uma refinação suplementar para ser transformado em produtos acabados. Os importadores e os refinadores de açúcar de cana provenientes dos países ACP recebem uma margem («a margem institucional») por esta actividade. Esta margem de refinação, não é calculada da mesma forma que a margem de fabrico do açúcar produzido a partir de beterraba, devido à natureza específca da operação de refinação. Durante o período de referência, a margem institucional para o açúcar refinado a partir da cana-de-açúcar era inferior à margem para a transformação do açúcar de beterraba. Daí resulta que durante este mesmo período, os refinadores de açúcar de cana importado no âmbito do regime preferencial tenham sofrido uma desvantagem estrutural, a nível da margem, em relação aos transformadores de beterraba comunitária ([11]).

(6) O Conselho de Ministros determina anualmente um conjunto de preços institucionais relativamente à aquisição de açúcar de beterraba e à sua transformação e venda, sendo o mais importante o preço de intervenção: o preço a que qualquer produtor pode vender açúcar A e B aos organismos nacionais de intervenção. As empresas que realizam vendas no âmbito da política de intervenção recebem o preço de intervenção pelo seu açúcar transformado. Contudo, nos últimos anos, não foi realizada qualquer venda de açúcar no âmbito deste sistema. Como parte das medidas destinadas a garantir o autofinanciamento ([12]) aplica-se igualmente uma imposição de armazenamento a todo o açúcar A e B, que não é vendido no sistema de intervenção. O preço de intervenção adicionado ao da imposição de armazenamento representa, por conseguinte, o preço mínimo garantido para o açúcar A e B, sendo denominado preço de apoio efectivo. O açúcar importado no âmbito do regime preferencial previsto na Convenção de Lomé não está incluído no sistema de reembolso dos custos de armazenamento não lhes sendo, por conseguinte, aplicado o encargo de armazenamento.

Durante o período de referência, o Conselho fixou igualmente um preço limiar, que era o preço a que o açúcar não sujeito a quotas podia ser importado de países terceiros. Estas importações estavam sujeitas a uma imposição que representava a diferen ça entre o preço de mercado livre no mercado mundial e o preço limiar. A partir de 1 de Julho de 1995 (aplicação do «Uruguay Round»), a imposição variável foi substituída em primeiro lugar por uma imposição fixa e seguidamente por um direito suplementar, enquanto cláusula de salvaguarda no caso de os preços de mercado mundial se situarem a um nível muito reduzido.

Por conseguinte, os regulamentos comunitários têm por efeito a fixação de preços mínimos (preços de intervenção mais a imposição de armazenamento) para o açúcar vendido na Comunidade.

O Conselho fixa igualmente os preços mínimos que os transformadores devem pagar aos produtores de beterraba açucareira para a compra dos seus produtos.

(7) Os transformadores de açúcar de beterraba podem vender o açúcar A e B livremente em toda a Comunidade. Se não conseguirem escoar desta forma todo o seu açúcar A e B, podem vender os seus excedentes no âmbito do sistema de intervenção ou exportá-los para os mercados mundiais. Se optarem pela segunda solução, beneficiam de um reembolso (restituição) à exportação, que é calculado com base num sistema de concurso. Normalmente, a «venda com restituição» é mais interessante do que a venda no âmbito do sistema de intervenção ([13]).

C. AS EMPRESAS EM CAUSA E A SUA POSIÇÃO NO REINO UNIDO E, EM ESPECIAL, NA GRÃ-BRETANHA

1. *Os produtores de açúcar*

1.1. **British Sugar**

(8) A British Sugar é o único transformador britânico de açúcar de beterraba. É-lhe atribuída a totalidade das quotas de açúcar A e B concedidas ao Reino Unido, ou seja, cerca de 1 144 milhões de toneladas. Durante o exercício que terminou em 30 de Setembro e 1989, o volume de negócios mundial da British Sugar, para o conjunto dos seus produtos, foi de 677,6 milhões de libras esterlinas. De 1988 a 1990, a British Sugar foi uma filial da S & W Berisford Plc ([14]). Em Dezembro de 1990/ /Janeiro de 1991, foi adquirida pela Associated British Foods Plc ([15]).

1.2. **Tate & Lyle**

(9) Desde o início do período de referência até hoje, a estrutura do Grupo Tate & Lyle não foi alterada. A Tate & Lyle Plc («Tate & Lyle») constitui a empresa-mãe final do grupo cujas empresas operam a nível mundial, em diferentes sectores da economia. No âmbito deste grupo, a Tate & Lyle Industries Ltd, uma filial directa da Tate & Lyle Plc, é responsável pelas actividades de refinação do açúcar de cana no Reino Unido, realizadas pela sua divisão operacional Tate & Lyle Sugars (TLS). A grande maioria do açúcar de cana bruto importado na Comunidade no âmbito do sistema preferencial é refinado pela Tate & Lyle, nas suas refinarias da Grã-Bretanha. A fim de garantir o seu abastecimento em açúcar de cana bruto, a Tate & Lyle concluiu contratos de fornecimento com vários produtores ACP, numa base renovável por períodos de cinco anos. Possui duas refinarias na Grã-Bretanha, uma em Londres (Silvertown) e uma na Escócia (Greenock). Entretanto a refinaria na Escócia foi encerrada. Estas duas refinarias têm trabalhado a plena capacidade ou quase desde o exercício de 1982–1983. A Tate & Lyle refina açúcar não apenas no Reino Unido, mas igualmente noutros países nomeadamente em Portugal, Estados Unidos, Canadá, Austrália e Zimbabué. Opera igualmente no sector dos edulcorantes e da produção de amido na Europa e na América do Norte. Durante o exercício que terminou em 30 de Setembro de 1989, o volume de negócios mundial do grupo Tate & Lyle relativamente a todos os produtos, elevou-se a 3 359,9 milhões de libras esterlinas.

2. *Os comerciantes de açúcar*

(10) Durante o período de referência, a distribuição de açúcar na Grã-Bretanha foi realizada pela British Sugar e pela Tate & Lyle, através de um produtor de açúcar do continente (De Danske Sukkerfabrikker) mediante um agente exclusivo (Czarnikow Ltd), bem como por comerciantes independentes. Os principais comerciantes da Grã-Bretanha eram a Napier Brown, a James Budgett, a Billington e a J. M. Thomas.

(11) Os comerciantes operam de duas formas: por conta de terceiros e por conta própria. Nas operações por conta de terceiros, actuam enquanto agentes para dois produtores britânicos (a British Sugar e a Tate & Lyle), e cobram a esse título uma comissão fixa. A sua intervenção consiste em garantir o tratamento das encomendas, a facturação e a recepção dos pagamentos. Não participam nas negociações relativas aos preços, que são feitas directamente entre o produtor e o cliente ([16]). Ainda que esta actividade não seja normalmente muito atractiva a nível financeiro, permite contudo ganhar quotas de mercado e constitui, por conseguinte, uma base a partir da qual é possível vender açúcar noutras condições mais rendíveis, ou seja, o que se denomina por negócio por conta própria ([17]). Neste tipo de operações, o comerciante compra açúcar por conta própria e revende-o em seu nome, fixando as condições e, por conseguinte, o lucro que lhe cabe. As fontes de abastecimento para o negócio por conta própria são os dois produtores e importadores britânicos. Os comerciantes praticam importações por conta própria e em seu nome ([18]). Durante o período de referência, a Napier Brown e a James Budgett importaram açúcar do continente. A James Budgett importou igualmente açúcar comunitário da República da Irlanda.

2.1. **Napier Brown**

(12) A Napier Brown & Company é o mais importante dos quatro comerciantes de açúcar da Grã-Bretanha. As suas operações realizadas por conta da British Sugar e da Tate & Lyle diminuíram progressivamente, de cerca de 33 % para 23 % do conjunto das suas operações no domínio do açúcar granulado. As suas operações por conta própria variaram entre cerca de 67 % e 77 %. Durante o exercício que terminou em 30 de Março de 1990, e desde então, a Napier Brown é uma filial a 100 % da Napier Brown Holdings Ltd, que opera no sector do comércio, transformação e acondicionamento do açúcar, frutos secos e alimentos refrigerados. Durante o exercício que encerrou em 31 de Março de 1990, a Napier Brown realizou um volume de negócios mundial, relativamente a todos os produtos, de 258,2 milhões de libras esterlinas.

2.2. **James Budgett**

(13) James Budgett Sugars é o segundo maior comerciante britânico. As suas operações de comércio por conta da Tate & Lyle e da British Sugar diminuíram cerca de 70 % do conjunto das suas operações no domínio do açúcar granulado em 1986, para cerca de 50 % em 1990. As suas operações por conta própria em relação ao açúcar proveniente dos dois produtores britânicos passaram, durante o mesmo período, de cerca de 20 % para cerca de 40 %. Entre 1986 e 1990, as suas importações triplicaram, tendo passado a constituir cerca de 10 % das suas actividades no sector do açúcar. Durante o exercício que terminou em 31 de Março de 1990, e desde então, a maioria das acções da James Budgett era propriedade da ED & F Man Ltd, o mais importante comerciante de açúcar mundial, que passou a denominar-se ED & F Man Group plc em 1994. Em 17 de Maio 1989, a Irish Sugar adquiriu 33,3 % das acções da James Budgett. Na mesma data, a James Budgett tornou-se distribuidor exclusivo da Irish Sugar na Grã-Bretanha. Em 10 de Agosto de 1992, a denominação da empresa foi alterada: a James Budgett & Son Ltd passou a James Budgett Sugars Ltd. Durante o exercício que terminou em 31 de Março de 1990, a James Budgett realizou um volume de negócios mundial, em relação a todos os produtos, de 163,8 milhões de libras esterlinas.

D. PRODUÇÃO E FORNECIMENTO DE AÇÚCAR NO REINO UNIDO E NA GRÃ-BRETANHA

1. *Quotas de mercado*

(14) A oferta e a procura de açúcar no Reino Unido são largamente equilibradas e foram-no sempre durante o período de referência, tal como ressalta do quadro que se segue ([19]).

Quantidade de açúcar disponível no mercado britânico / consumo no estado natural

(em milhares de toneladas de equivalente açúcar branco)

	Campanhas (1 de Outubro — 30 de Setembro)			
	1986/1987	1987/1988	1988/1989	1989/1990
Produção total	**1 318**	**1 226**	**1 304**	**1 264**
da qual açúcar C a exportar				
(quota da British Sugar = 1 144)	– 174	– 82	– 160	– 120
Produção disponível	1 144	1 144	1 144	1 144
Variação das existências	– 57	+ 43	+ 24	+ 30
Importações dos países ACP	1 167	1 214	1 194	1 139
Importações de outros países terceiros	1			
Importações dos Estados-membros CE	88	110	132	153
Quantidades totais de açúcar disponível	**2 343**	**2 511**	**2 494**	**2 466**
Exportações para países terceiros	– 85	– 178	– 121	– 135
Exportações para os Estados-membros da CE	– 29	– 75	– 78	– 37
Consumo nacional	**2 229**	**2 258**	**2 295**	**2 294**

No quadro, todos os valores são expressos em «equivalente açúcar branco») (EAB), que abrange todos os tipos de açúcar, incluindo as três grandes categorias, ou seja, o açúcar branco granulado, os açúcares líquidos e os açúcares especiais ([20]), e que aplica um factor de conversão a todos os tipos de açúcar que não o açúcar branco granulado. No que diz respeito aos valores relativos às importações provenientes de outros Estados-membros da Comunidade, que são da maior importância no presente processo, é incontestável que a grande maioria destas importações para o Reino Unido são constituídas por açúcar branco granulado quer a granel (cisterna) quer acondicionado em sacos de 50 kg ou em pacotes para venda a retalho.

(15) A British Sugar e a Tate & Lyle produziram entre si, durante o período de referência, mais de 90 % do açúcar fornecido no Reino Unido. As quotas de mercado no Reino Unido permaneceram estáveis durante o período de referência ([21]). Se se considerar o mercado do açúcar granulado no seu conjunto, a British Sugar tinha uma quota de mercado entre 51 % e 54 % entre 1986/1987 e 1989/1990, a Tate & Lyle detinha entre 38 % e 40 %, as vendas a retalho efectuadas pela Napier Brown representaram um total de [suprimido, segredo comercial] do mercado e as importações representaram entre 6 % e 8 % ([22]). Estas importações provieram principalmente da Dinamarca, da França e da Irlanda. As importações provenientes destes três países, e, em especial, da Dinamarca e da França, aumentaram entre 1986/1988 e 1989/1990 ([23]).

2. *Importações de outros Estados-membros no Reino Unido e em especial na Grã-Bretanha*

(16) A British Sugar confirmou ([24]) que, durante o período de referência, seguiu uma política de tentar fixar os seus preços um pouco abaixo do nível a que os produtores de açúcar do continente exportariam quantidades significativas de açúcar para o Reino Unido, facto que ameaçaria a possibilidade de a British Sugar vender a totalidade da sua quota de açúcar A/B no Reino Unido. Esta declaração é aceite por todas as outras partes no presente processo e corresponde às conclusões da Comissão na sua Decisão Napier Brown ([25]), bem como nas conclusões da Monopolies and Mergers Commission nos seus segundo e terceiro relatórios ([26]) Embora a maior parte destas fontes mencione o Reino Unido enquanto tal, as conclusões são especialmente verdadeiras para a Grã-Bretanha. O facto de nalguns aspectos prevalecerem condições diferentes na Irlanda do Norte ([27]) não impede a aplicação destas conclusões ao mercado da Grã-Bretanha. No mercado da Grã-Bretanha, o preço do açúcar é ligeiramente mais elevado do que o actual preço nos mercados dos Estados-membros vizinhos. Tal deve-se aos custos incorridos no transporte do açúcar através do Canal da Mancha. Deve-se igualmente ao facto de, a fim de garantir um montante substancial de importações, ser necessário um preço consideravelmente mais elevado na Grã-Bretanha do que no continente, uma vez que os exportadores potenciais podem exigir um prémio significativo para os persuadir de exportarem grandes quantidades de açúcar para a Grã-Bretanha com medo de exportações de retaliação por parte dos produtores britânicos ([28]).

(17) Durante o período de referência, a Tate & Lyle adoptou uma política activa de tentativa de impedir importações ([29]). Esta empresa contactou os principais produtores de açúcar do continente que tinham tradicionalmente vendido quantidades significativas de açúcar na Grã-Bretanha: a Béghin-Say (França), a Irish Sugar e a De Danske Sukkerfabrikker (DDS), informando-as de que se decidissem exportar maiores quantidades de açúcar para o Reino Unido do que tinha acontecido tradicionalmente, a Tate & Lyle reagiria vendendo maiores quantidades nos seus mercados nacionais ([30]). A razão para esta política foi que a Tate & Lyle compreendeu que era política da British Sugar vender a totalidade das suas quotas A/B no mercado do Reino Unido ([31]), e que, tal como a guerra dos preços em 1984 e 1986 tinha revelado, a British Sugar estava disposta e era capaz, se necessário, de diminuir os seus preços para o conseguir. Como a produção e o consumo no Reino Unido durante o período de referência se encontraram em grande medida em equilíbrio, concluiu-se que se as importações de açúcar A/B do continente fossem comercializadas com êxito no Reino Unido, teria de ser exportado por um ou dois produtores britânicos para outros Estados-membros da CE ou vendido no sistema de restituição ou de intervenção uma quantidade semelhante ao montante importado ([32]). Numa nova guerra de preços em que os produtores britânicos (British Sugar e Tate & Lyle) tentassem vender as suas quantidades tradicionais no mercado britânico apesar das importações, a Tate & Lyle encontrar-se-ia numa posição mais fraca do que a British Sugar. Além disso, na ausência dessa guerra de preços, as vendas no mercado britânico eram para os dois produtores britânicos mais rendíveis do que exportar para outros Estados-membros ou vender no regime de restituição ou de intervenção. Dadas estas circunstâncias, era do interesse específico da Tate & Lyle impedir o maior número possível de importações. Tal como no considerando 16, a descrição e análise efectuadas em relação ao Reino Unido no que diz respeito aos outros Estados-membros é igualmente aplicável *mutatis mutandis* à Grã-Bretanha em relação aos outros Estados-membros.

(18) Vários factores contribuíram no período de referência e continuam a contribuir para limitar as importações para o mercado de açúcar do Reino Unido no seu conjunto e da Grã-Bretanha em particular. Muitos clientes exigem entregas frequentes e rápidas (*just-in-time*) ([33]), tal como entregas garantidas e regulares ([34]). Satisfazer essas necessidades com entregas provenientes de pontos de fornecimento no continente constitui uma opção pouco provável. Os produtores do continente desejosos de satisfazer esses requisitos necessitariam por conseguinte de investir em instalações de distribuição baseadas na Grã-Bretanha ([35]).

(19) Tradicionalmente, são importadas anualmente para o Reino Unido quantidades aproximadas de 4 a 10 % do consumo nacional. Tal deve-se ao facto de muitos dos maiores clientes pretenderem manter uma outra fonte de abastecimento junto de produtores comunitários do continente ([36]), por um lado, a fim de disporem de um meio de negociação quando discutem preços com os produtores britânicos e, por outro, para disporem de um mecanismo que lhe permita ser fornecidos em caso de penúria de açúcar nacional, por exemplo, aquando de uma má campanha ([37]). Este açúcar é quer encomendado directamente junto de um produtor do continente pela empresa em causa, quer comprado através de um comerciante. Esta é a razão pela qual os comerciantes compram açúcar continental, e também porque tal constitui um meio de pressão aquando das negociações com os fornecedores nacionais, relativamente ao açúcar que pretendem comprar para as operações que efectuam por conta própria, em relação às quais dependem em grande medida dos fornecedores nacionais. Além disso, os comerciantes importam igualmente açúcar do continente quando este é menos caro do que o açúcar nacional, o que pode, nomeadamente, acontecer durante períodos limitados, na sequência de flutuações monetárias ([38]).

(20) Durante as campanhas do açúcar (de 1 de Outubro a 30 de Setembro) que abrangem o período de referência, as importações de açúcar de outros Estados-membros da Comunidade para o Reino Unido aumentaram de 88 000 toneladas em 1986/ /1987 para 110 000 toneladas em 1987/1988, depois para 132 200 toneladas em 1988/1989 e finalmente para 153 000 toneladas em 1989/1990. Trata-se de um aumento de 73,9 %, o que representa um aumento na parte das importações no total do consumo nacional de 3,9 % em 1986/ /1987 para 6,7 % em 1989/1990 ([39]). Os dados relativos às importações para 1985/1986 são de 137 000 toneladas. O aumento entre 1985/1986 e 1989/1990 é de 11,7 %. A grande maioria do açúcar importado de outros Estados-membros da Comunidade para o Reino Unido foi constituída por açúcar branco granulado.

(21) Nos anos civis entre 1 de Janeiro de 1986 e 31 de Dezembro de 1990, as importações da Napier Brown de açúcar branco para o Reino Unido aumentaram 60 % ([40]). Nos anos civis entre 1 de Janeiro de 1986 e 31 de Dezembro de 1990, as importações de açúcar da James Budgett para o Reino Unido quase triplicaram ([41]).

E. A SITUAÇÃO RELATIVA DA BRITISH SUGAR, DA TATE & LYLE, DA NAPIER BROWN E DA JAMES BUDGETT A NÍVEL DA CONCORRÊNCIA

(22) Devido às características específicas da política agrícola comum ([42]), a British Sugar, que é um transformador de açúcar de beterraba, beneficiou, durante o período de referência, de uma vantagem inerente em relação ao refinador de cana-de-açúcar Tate & Lyle, uma vez que recebeu uma margem mais elevada para o açúcar que produziu e vendeu. Por esse motivo, é amplamente reconhecido ([43]), e a Comissão é da mesma opinião, que durante o período de referência, foi a British Sugar que exerceu uma influência dominante sobre os preços do mercado do açúcar (incluindo o açúcar branco granulado) na Grã-Bretanha e que a Tate & Lyle se limitou a segui-la neste mercado. O facto de ter sido a influência da British Sugar que se revelou decisiva na determinação do nível dos preços surge igualmente na guerra de preços que ocorreu entre 1984 e 1986 ([44]). Contudo, tal como revelaremos seguidamente, a posição de líder ocupada pela British Sugar em matéria de preços não excluiu completamente a concorrência da Tate & Lyle nos mercados do açúcar industrial e do açúcar a retalho na Grã-Bretanha, que são os mercados em causa, para feitos do presente processo, no que diz respeito às relações entre estas duas empresas ([45]).

(23) A Napier Brown e a James Budgett constituíam igualmente, em grande medida, seguidores dos preços da British Sugar nos mercados do açúcar (incluindo o açúcar branco granulado) na Grã-Bretanha durante o período de referência ([46]). A British Sugar confirmou que durante o período de referência, a sua política consistiu em tentar fixar os seus preços imediatamente abaixo do nível a que os produtores de açúcar do continente poderiam exportar quantidades importantes de açúcar para o Reino Unido, o que ameaçaria a possibilidade, para a British Sugar, de vender a totalidade das suas quotas A e B no Reino Unido ([47]). Nessas circunstâncias, a Napier Brown e a James Budgett estavam dependentes dos dois produtores de açúcar britânicos (British Sugar e Tate & Lyle) no que

diz respeito a uma parte importante do açúcar que comercializavam, por conta própria ou por conta de terceiros, ainda que as importações lhes deixassem uma certa margem e que pudessem ter sido utilizadas como meio de negociação ([48]). Por conseguinte, as opções de que dispunham em matéria de política de preços, incluindo em relação ao açúcar branco granulado, dependiam, em grande medida, das decisões tomadas neste domínio pelos seus principais fornecedores. Contudo, tal como é referido *infra*, a influência dominante exercida pela British Sugar sobre os preços não excluía qualquer concorrência por parte da Napier Brown e da James Budgett face à British Sugar ou à Tate & Lyle no mercado do açúcar industrial na Grã-Bretanha, que constitui o mercado relevante, para efeitos do presente processo, no que diz respeito às relações entre as quatro partes ([49]).

F. FACTOS SUBJACENTES À INFRACÇÃO ÀS REGRAS DA CONCORRÊNCIA

1. *Antecedentes*

(24) Entre 1984 e 1986 assistiu-se a uma guerra de preços no mercado do açúcar na Grã-Bretanha, incluindo o mercado do açúcar branco granulado ([50]). Tal teve em grande parte origem na estratégia agressiva adoptada pela British Sugar em matéria de preços, a fim de tentar maximizar as suas vendas de açúcar na Grã-Bretanha. Teve como consequência fazer cair os preços a níveis muito reduzidos.

(25) Em 1988, a Comissão, actuando com base numa denúncia, tomou uma decisão ([51]) ao abrigo do artigo 86.º do Tratado CE, em que estabelecia que a British Sugar tinha abusado da posição dominante que tinha nos mercados do açúcar industrial e do açúcar vendido a retalho na Grã-Bretanha. As práticas realizadas pela British Sugar, consideradas como constituindo uma infracção ao artigo 86.º, consistiram num certo número de acções destinadas a eliminar a Napier Brown do mercado do açúcar branco granulado vendido a retalho. Esta decisão tinha sido precedida de uma comunicação de acusações que tinha sido enviada à British Sugar em 8 de Julho de 1986 e que tinha por objectivo pôr termo à infracção ao artigo 86.º

(26) Em 5 de Agosto de 1986, a British Sugar escreveu à Comissão propondo compromissos destinados a pôr termo às práticas que a Comissão, na sua comunicação de acusações, tinha considerado como infracções às regras comunitárias da concorrência. A Comissão aceitou estes compromissos por ofício de 7 de Agosto de 1986. O compromisso que segue apresenta uma importância muito especial para o presente processo:

«(C) A British Sugar admite a necessidade da existência dos comerciantes de açúcar e considera que têm um papel útil a desempenhar no mercado britânico. A British Sugar não tenciona, nem agora nem no futuro, realizar uma política de fixação de preços susceptível de prejudicar, de qualquer forma, a manutenção da presença dos comerciantes no mercado.

A British Sugar compromete-se, face à Comissão, a praticar uma política de preços normal e razoável, que não poderá de modo algum ser comparada a uma política predatória. A British Sugar reconhece as preocupações da Comissão de que uma margem insuficiente entre o seu preço para o açúcar industrial e o seu preço para o açúcar a retalho possa ser considerada como uma prática de fixação de preços não razoável» ([52]).

(27) Em Outubro de 1986, a British Sugar informou a Comissão de que tencionava adoptar um programa de respeito do direito comunitário da concorrência. Este programa, que foi adoptado em Dezembro de 1986, descreve as responsabilidades específicas de uma empresa em posição dominante, mas define igualmente em pormenor as obrigações resultantes do n.º 1 do artigo 85.º A parte deste programa que se segue apresenta uma importância muito especial para o presente processo:

«N.º 1 do artigo 85.º *Acordos anticoncorrenciais*

. . . Os acordos ou práticas concertadas que consistem em fixar preços, em limitar a produção ou os mercados, repartir os mercados, boicotar colectivamente clientes ou fornecedores reais ou potenciais, bem como os acordos subordinados são todos proibidos.

. . . O n.º 1 do artigo 85.º proíbe igualmente acordos ou práticas concertadas relativas ao intercâmbio, de informações entre concorrentes sobre os preços, as condições comerciais, as notas de crédito, as reduções, etc.; pode mesmo ser aplicável quando tais informações são fornecidas de forma unilateral.

. . . Em conformidade com a sua política de respeito das leis aplicáveis, a empresa compromete-se por conseguinte a respeitar as regras de concorrência comunitárias e tomará todas as medidas necessárias para garantir a aplicação desta política. A empresa deve igualmente não apenas cumprir a legislação mas ir mais além no cumprimento estrito

da legislação e tentar evitar qualquer conduta susceptível de criar dúvidas quanto à legalidade da sua acção» ([53]).

(28) Na sua decisão de 1988 relativa ao processo Napier Brown ([54]), a Comissão considerou estes compromissos, bem como a adopção do programa mencionado, como circunstâncias atenuantes no momento de determinar o montante da coima, que foi fixada em 3 milhões de ecus.

2. *O comportamento anticoncorrencial*

2.1. **Resumo**

(29) Os factos e as provas reunidas pela Comissão demonstram que:

a) No que diz respeito ao açúcar industrial, a British Sugar informou a Tate & Lyle, numa reunião de 20 de Junho de 1986, e igualmente a Napier Brown e a James Budgett numa reunião que se realizou posteriormente, antes do final de 1986, da sua intenção de pôr termo à guerra de preços no sector do açúcar e de deixar de praticar a política de preços reduzidos que tinha aplicado a fim de aumentar as suas quotas de mercado bem como a sua intenção de aumentar o nível de preços na Grã-Bretanha. A Tate & Lyle confirmou que pretendia seguir esta política de preços. Após a reunião bilateral de 20 de Junho de 1986, realizaram-se 18 reuniões sobre o açúcar industrial entre as quatro partes, com intervalos regulares, ao longo do período de referência, até 13 de Junho de 1990. Durante estas reuniões, a British Sugar informou a Tate & Lyle, a Napier Brown e a James Budgett dos aumentos de preços que tencionava obter para o açúcar industrial. Para tal, tomava como referência uma «matriz de preços» especificando os preços-objectivo da British Sugar em função do volume das compras. Devido a esta estrutura, a matriz indicava também necessariamente os diferenciais de preços entre os que compravam grandes quantidades de açúcar industrial e os que compravam quantidades mais reduzidas. Pelo menos uma vez, uma cópia desta matriz foi transmitida à Tate & Lyle, à Napier Brown e à James Budgett. Noutras reuniões, a British Sugar forneceu às três outras partes informações semelhantes às contidas na matriz. Além disso, está provado que a British Sugar comunicou igualmente às três outras partes a sua intenção de alterar alguns ou mesmo o conjunto dos seus preços de tabela, por vezes até nove meses antes das alterações efectivas ocorrerem;

b) No que diz respeito ao açúcar vendido a retalho, a British Sugar informou a Tate & Lyle, na reunião de 20 de Junho de 1986, que pretendia igualmente pôr termo neste sector à política de preços reduzidos que tinha aplicado a fim de aumentar as suas quotas de mercado e que tencionava aumentar o nível dos preços na Grã-Bretanha. Posteriormente, em 25 de Fevereiro de 1987 e 9 de Maio de 1990, realizaram-se outras oito reuniões entre as duas empresas sobre o açúcar vendido a retalho. Durante pelo menos duas destas reuniões, a British Sugar transmitiu à Tate & Lyle uma cópia da sua nova tabela de preços, alguns dias antes de esta ser oficialmente comunicada ao sector. Durante as suas reuniões, as duas empresas discutiram igualmente as suas políticas respectivas em matéria de reduções concedidas aos seus maiores clientes. No entanto, não existem provas suficientes que indiquem que a British Sugar tinha comunicado à Tate & Lyle preços ou reduções específcos que seriam aplicados a um determinado cliente. Além disso, a British Sugar indicou à Tate & Lyle aumentos dos seus preços a retalho pelo menos duas a três semanas antes da nova tabela ter sido aplicada e ter podido ser comunicada ao sector.

2.2. **Apresentação pormenorizada**

(30) Quase dois meses antes de escrever à Comissão para lhe propor oficialmente os compromissos, o presidente da S & W Berisford da época telefonou ao presidente da Tate & Lyle, em 17 e 18 de Junho de 1986, para o informar de que a administração da British Sugar ia ser alterada dentro em pouco e sugerir a organização de um encontro com a Tate & Lyle, a fim de apresentar a nova equipa da British Sugar ([55]). Esta reunião entre as administrações das duas empresas realizou-se em 20 de Junho de 1986. Nessa ocasião, a British Sugar informou a Tate & Lyle da sua decisão de pôr termo à guerra de preços, que tinha iniciado a fim de aumentar as suas quotas de mercado praticando preços baixos. Reproduzimos seguidamente um excerto da carta escrita por um membro do Conselho de Administração da Tate & Lyle ao Departamento de Comércio, em 29 de Agosto de 1990, da qual a Comissão obteve uma cópia e na qual se expõe o que, segundo a sua empresa, se passou durante esta reunião ([56]):

«Os representantes da Tate & Lyle saíram desta reunião pensando que a guerra de preços, que durava há cerca de dois anos, ia terminar. Parecia-lhes igualmente evidente que as quotas da Tate & Lyle e da British Sugar, nesse momento, no mercado da venda a retalho, continuariam a ser as mesmas, e que nenhuma das partes praticaria uma

política de preços agressiva. Era igualmente reconhecido pela Tate & Lyle que nada poderia impedir a British Sugar de colocar a totalidade das suas quotas A e B, ou seja, 1 144 000 toneladas, no mercado britânico. A consequência destas discussões, tal como tinha sido compreendida pela Tate & Lyle, era de que a British Sugar não perturbaria o mercado importando açúcar, uma vez que tal conduziria a um recomeço da guerra dos preços, dado que o mercado se encontrava em equilíbrio. A fim de concretizar estas discussões a nível comercial, o Sr. Pepler, da Tate & Lyle Sugars, transmitiu a mensagem aos seus colaboradores, solicitando-lhes que não reduzissem os preços a fim de tentar aumentar quotas de mercado da British Sugar.

Esta reunião era importante na medida em que permitiu definir os princípios fundamentais em que se baseariam todas a discussões futuras» ([57]).

(31) A British Sugar e a Tate & Lyle consideram ambas que esta declaração não significa que acordaram na fixação dos preços, nas quotas de mercado ou na adopção de uma posição comum em matéria de importações. Numa nota conjunta enviada pela British Sugar e pela Tate & Lyle ao Departamento de Comércio ([58]), as partes apresentaram a sua versão comum do que se tinha passado. Refere-se nomeadamente:

«4. Aquando de uma reunião que se realizou em 20 de Junho de 1986, a BS anunciou que a guerra dos preços cessaria no mercado do açúcar britânico devido à política comercial praticada pela BS. Tendo em conta o inquérito em curso realizado pela Comissão das Comunidades Europeias relativo às actividades da BS, na sequência da Decisão Napier Brown, a BS tinha a preocupação de fazer com que não lhe fosse possível praticar uma política de preços susceptível de dar origem a uma denúncia à Comissão ou ao Departamento de Comércio, por prática de preços predatórios ou qualquer outro abuso de posição dominante. Tanto a TLS como a British Sugar consideravam que na sequência da decisão unilateral tomada pela British Sugar de pôr termo à guerra de preços:

a) As quotas no mercado da venda a retalho teriam tendência para se manter ao nível que, segundo as partes, existia no momento em que a British Sugar anunciou a sua decisão e que para esse efeito;

b) A British Sugar não praticaria uma política de preços agressiva, fazendo a TLS o mesmo, ainda que se mantenha uma margem de tolerância no que diz respeito às suas quotas de mercado respectivas.

No âmbito deste acordo, a BS informou a TLS das alterações das suas tabelas e da sua política em matéria de reduções, antes de as anunciar aos seus clientes, ainda que a TLS não tenha nunca sido informada de um determinado preço ou redução concedido a qualquer cliente específico. Antes destas informações terem sido transmitidas à TLS, todos os grandes clientes da BS estavam ao corrente das suas intenções gerais no que diz respeito à ordem de grandeza dos aumentos de preços relativamente ao período de referência. Em certos momentos, as partes mantiveram contactos a fim de determinar se as suas quotas respectivas no mercado da venda a retalho continuavam nos limites da margem de tolerância» ([59]).

(32) Após a reunião entre a British Sugar e a Tate & Lyle em 20 de Junho de 1986 a British Sugar organizou outras reuniões com a Tate & Lyle, até 13 de Junho de 1990; em certos casos, a Napier Brown e a James Budgett participaram igualmente nestas reuniões. A Tate & Lyle forneceu à Comissão a lista das reuniões de que teve conhecimento ([60]). Foi estabelecida a partir das agendas dos seus funcionários. Esta lista indica a data, os diferentes participantes e a empresa a que pertencem, o local e o tema examinado em cada reunião.

(33) A lista fornecida pela Tate & Lyle indica um total de 40 reuniões. A British Sugar, a Napier Brown e a James Budtett admitem que as reuniões se realizaram e isto em conformidade com os pormenores referidos na lista fornecida pela Tate & Lyle ([61]). Nesta lista, a Tate & Lyle indicou que não estava de modo algum certa de que a reunião de 5 de Novembro de 1987 se tivesse realmente realizado. Para além do local em que as reuniões se realizaram, a lista fornece as seguintes informações:

Data	Empresas que tiveram um ou mais representantes na reunião BS = British Sugar TL = Tate & Lyle NB = Napier Brown JB = James Budgett	Tema
1986		
20 de Junho de 1986	BS, TL	Reunião geral
[3 ou 4 semanas mais tarde]	BS, TL	Reunião geral
16 de Setembro de 1986	BS, TL	Mercado em geral
data exacta desconhecida	BS, TL, NB, JB	Industrial
1987		
5 de Fevereiro de 1987	BS, TL, NB, JB	Industrial
25 de Fevereiro de 1987	BS, TL	Geral/retalho
26 de Março de 1987	BS, TL	Retalho
15 de Junho de 1987	BS, TL, NB, JB	Industrial
24 de Junho de 1987	BS, TL	Geral
29 de Junho de 1987	BS, TL	Geral
6 de Julho de 1987	BS, TL, NB, JB	Industrial
29 de Julho de 1987	BS, TL, NB, JB	Industrial
15 de Setembro de 1987	BS, TL, NB, JB	Industrial
7 de Outubro de 1987	BS, TL, NB, JB	Industrial
20 de Outubro de 1987	BS, TL, NB, JB	Industrial
5 de Novembro 1987 [?]	BS [?], TL [?]	Geral [?]
1988		
7 de Janeiro de 1988	BS, TL, NB, JB	Industrial
25 de Janeiro de 1988	BS, TL	Geral
27 de Janeiro de 1988	BS, TL	Retalho
8 de Março de 1988	BS, TL, NB, JB	Industrial
20 de Abril de 1988	BS, TL	Geral
11 de Maio de 1988	BS, TL, NB, JB	Industrial
4 de Agosto de 1988	BS, TL, NB, JB	Industrial
14 de Setembro de 1988	BS, TL	Retalho
3 de Outubro de 1988	BS, TL, NB, JB	Industrial
23 de Novembro de 1988	BS, TL	Geral
1989		
13 de Fevereiro de 1989	BS, TL	Geral/importações
30 de Maio de 1989	BS, TL, NB, JB	Importações/exportações
6 de Junho de 1989	BS, TL	Retalho
19 de Junho de 1989	BS, TL, NB, JB	Industrial/alterações dos preços institucionais
29 de Agosto de 1989	BS, TL	Importações/exportações
17 de Outubro de 1989	BS, TL	Retalho
16 de Novembro de 1989	BS, TL, NB, JB	Industrial
14 de Dezembro 1989	BS, TL, NB, JB	Industrial
1990		
8 de Fevereiro de 1990	BS, TL, NB, JB	Industrial
12 de Fevereiro de 1990	BS, TL	Retalho
21 de Fevereiro de 1990	BS, TL	Geral
9 de Maio de 1990	BS, TL	Retalho
12 de Junho de 1990	BS, TL	Industrial
13 de Junho de 1990	BS, TL, NB, JB	Industrial

(34) Os temas tratados nas reuniões repartem-se do seguinte modo:

— reuniões gerais: 2,
— mercado geral: 8,
— industrial: 18,
— industrial / alterações do preços institucionais: 1,
— geral / retalho: 1,
— retalho: 7,
— geral / importações: 1,
— importações / exportações 2.

(35) A lista revela que, para além da primeira reunião bilateral entre a British Sugar e a Tate & Lyle em 20 de Junho de 1996, se realizaram 18 reuniões sobre o açúcar industrial em que as quatro partes participaram, ou seja, 17 reuniões que tiveram por tema o açúcar industrial e uma em relação a industrial/às alterações dos preços institucionais. No que diz respeito à primeira reunião quadripartida (entre a British Sugar, a Tate & Lyle, a Napier Brown e a James Budgett) sobre o açúcar industrial, está referido na lista, e este facto não é contestado, que se realizou em 1986, ou seja, após 16 de Setembro de 1986 e antes do final do ano de 1986.

No que diz respeito ao açúcar vendido a retalho, realizaram-se, para além da primeira reunião bilateral de 20 de Junho de 1986, oito reuniões entre a British Sugar e a Tate & Lyle, das quais sete tiveram por tema o retalho e uma geral/retalho.

As outras reuniões identificadas não são pertinentes para efeitos do presente processo.

(36) Numa carta de 16 de Julho de 1990 ([62]), dirigida pelo presidente da Tate & Lyle ao Departamento do Comércio, de que a Comissão obteve uma cópia, a Tate & Lyle apresenta a sua versão das reuniões:

«Realizaram-se algumas reuniões, durante as quais a British Sugar manifestou a sua principal preocupação, tanto a nível comercial como político, de vender a totalidade das suas quotas A e B no Reino Unido. Indicou igualmente que pretendia que os preços, no Reino Unido, aumentassem em relação aos reduzidos níveis em que tinham então caído e que os diferenciais entre clientes que compram volumes diferentes voltassem de novo a níveis mais razoáveis e mais lógicos. Devido ao facto de se alinhar pelos preços da British Sugar e igualmente devido à situação alarmante do sector da refinação da cana-de-açúcar, a Tate & Lyle não tinha qualquer outra solução, a nível comercial, se não aceitar a nova política da British Sugar em matéria de preços.

As duas empresas procederam a uma troca de pontos de vista sobre os preços mínimos que a British Sugar pretendia atingir nos mercados do açúcar industrial e do açúcar vendido a retalho e sobre o escalonamento provável dos aumentos de preços. A Tate & Lyle sublinhou que a sua política comercial consistia simultaneamente em seguir a British Sugar a nível dos preços e em defender a quota de mercado que então tinha, ou seja, cerca de um terço do mercado a retalho. Seguidamente, durante o Verão de 1986, a British Sugar procedeu a aumentos de preços relativamente ao açúcar industrial e ao açúcar vendido a retalho no Reino Unido e a Tate & Lyle seguiu-a aplicando aumentos globalmente semelhantes. A Tate & Lyle compreendeu que não podia impedir a British Sugar de vender a totalidade das suas quotas A e B no Reino Unido e que a British Sugar não importaria açúcar para este país.

No que diz respeito às vendas de açúcar no mercado industrial, afigura-se que a partir de então, se realizaram reuniões entre representantes da British Sugar e da Tate & Lyle duas ou três vezes por ano. Durante algumas destas reuniões, a British Sugar apresentou aos clientes os preços líquidos mínimos que pretendia atingir no ano seguinte em relação a diversos segmentos de quantidades compradas. Esta matriz, bem como outras questões relativas aos preços, foram objecto de comunicação entre as empresas e igualmente entre representantes da Napier Brown e da Budgett. O calendário das alterações das tabelas de preços, bem como a natureza destas alterações, foram igualmente comunicados, tal como outras questões tais como a dimensão dos lotes, a solvabilidade dos clientes, etc. Afigura-se que por vezes as empresas trocaram igualmente informações sobre os descontos de quantidade concedidos a determinados clientes.

(. . .)

No que diz respeito aos preços a retalho, verificaram-se igualmente contactos entre as empresas, nos quais a British Sugar comunicou as datas e o calendário dos aumentos da sua tabela de preços a retalho. Quanto às negociações com os clientes, verificou-se troca de informações a nível das alterações dos descontos que seriam propostos a alguns dos maiores clientes (que eram fornecidos pelas duas empresas). A Tate & Lyle comunicou sempre com clareza que defenderia a sua quota de um terço do mercado do retalho e fez todo o seu possível para impedir a British Sugar de atacar essa quota. A Tate & Lyle não tinha qualquer interesse em atacar a posição da British Sugar no mercado, nem de se opor ao objectivo comercial desta empresa no sentido de melhorar os seus lucros do mercado do açúcar no Reino Unido» ([63]).

2.2.1. *Fixação dos preços do açúcar industrial, em especial, a matriz dos preços*

(37) Em anexo à carta de 16 de Julho de 1990 referida *supra*, a Tate & Lyle forneceu uma cópia da matriz de preços que lhe foi entregue pela British Sugar durante uma reunião que se realizou em 1989. Esta matriz, que diz unicamente respeito ao açúcar industrial, continha o preço-objectivo da British Sugar, relativamente a cada trimestre do ano civil de 1990, indicado em 10 colunas em função da tonelagem adquirida.

(38) Ainda que a British Sugar considere que esta matriz só foi entregue numa única reunião, admite ([64]) que: «em todas as outras ocasiões, creio poder dizer-vos, uma vez qure considero que não temos nada a temer, que se discutiu a matriz em termos gerais e que não encontramos qualquer outra ocasião durante a qual um outro documento impresso ou manuscrito tenha sido entregue à Tate ou aos comerciantes.» ([65]). Durante as investigações realizadas nas instalações da British Sugar, um representante da empresa declarou ([66]) que, em todos os casos em que a matriz não foi comunicada pela British Sugar, «o que normalmente fazíamos, era simplesmente anunciar que tentávamos alterar, por exemplo, o segmento das 50 000 toneladas de um certo montante e seguidamente para equilibrar e aumentar o segmento inferior, o que teria podido ser da ordem das 2/2,5 libras esterlinas/3 libras esterlinas, etc.» ([67]). A James Budgett declarou igualmente que a matriz só tinha sido entregue uma única vez ([68]). Por outro lado, durante verificações efectuadas nas instalações da Tate & Lyle, um representante desta empresa declarou que a matriz da British Sugar tinha sido comunicada à Tate & Lyle «talvez duas ou três vezes» (*twice or three times possibly*) ([69]). Além disso, em resposta a uma questão dos investigadores sobre a natureza das informações que tinham sido fornecidas à Tate & Lyle aquando das reuniões durante as quais a matriz não tinha sido comunicada, um representante da empresa declarou o seguinte: ([70]) «. . .o que se passou com efeito, é que eles apresentaram um documento que, na sua opinião, continha as suas intenções em matéria de progressão dos preços no mercado (. . .). Contudo, este documento nem sempre era apresentado. Tratava-se das suas intenções em relação a um período subsequente, por um ano» ([71]). Na sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada ([72]), a Tate & Lyle sustentou que ao falar da apresentação de um «documento» (*a piece of paper*), o seu representante se referia à matriz, em todas as ocasiões em que esta foi entregue. Segundo a Tate & Lyle ([73]), «à excepção de uma ocasião, ou talvez duas ou três, em que a matriz foi comunicada à T & L e aos comerciantes, não foi transmitida à T & L qualquer informação manuscrita ou impressa relativa aos preços. A T & L concorda, por conseguinte, com a BS no sentido de afirmar que, à excepção da matriz, não lhe foi entregue qualquer outro documento impresso ou manuscrito» ([74]).

Contudo, nenhuma das partes contestou a comunicação de acusações alterada quando esta se refere — tal como é reafirmado na presente decisão ([75]) — aos factos de que a British Sugar se recorda quanto ao que se passou quando a matriz não foi entregue, ou seja, a discussão da matriz «em termos gerais» (*in general terms*) e anúncio por parte da British Sugar dos níveis através dos quais tencionava fazer progredir os diferentes segmentos de quantidades. Uma comparação revela que as informações fornecidas pela British Sugar nessas ocasiões eram de natureza semelhante às informações fornecidas quando realmente apresentava a matriz às outras partes. A Napier Brown aprova sem contestar ([76]) a descrição dos factos pela Comissão, tal como constam na comunicação de acusações alterada ([77]) é que e reiterada na presente decisão ([78]): «Pelo menos uma vez, foi entregue à Tate & Lyle, à Napier Brown e à James Budgett uma cópia da matriz escrita; noutras ocasiões, a British Sugar forneceu informações da mesma natureza do que as que constam da matriz. . .» ([79]).

(39) Na sua resposta à comunicação de acusações inicial ([80]), a Tate & Lyle declara que «ainda que se tenha tratado da questão das matrizes durante as reuniões, a BSC não "propôs" que fossem discutidas e alteradas, tendo-as apresentado como decisões unilaterais da sua parte» ([81]). Prossegue especificando que ([82]) a «matriz» constituía um documento interno da BSC que, por razões que lhe são próprias, escolheu divulgar em determinadas ocasiões (mas não sempre) à T & L bem como aos dois comerciantes» ([83]).

(40) No que se segue podem obter-se outros esclarecimentos quanto à natureza da matriz. Aquando da audição relativa a este processo, a British Sugar descreveu ([84]) a matriz como «um documento interno, ou seja, de certa forma um documento vertical no âmbito da British Sugar» ([85]). Especificava os preços abaixo dos quais os vendedores da British Sugar não estavam autorizados a vender açúcar industrial sem autorização expressa do director-geral responsável pelas vendas de açúcar industrial ([86]). No entanto, a British Sugar sublinhou igualmente que, em muitos casos, o preço efectivo a que o açúcar industrial foi vendido era inferior ao preço que constava da matriz.

Na sua resposta escrita à comunicação de acusações inicial ([87]) a empresa James Budgett sublinhou que nunca tinha «considerado a matriz volume/ /preços apresentada pela BS se não como um guia relativo aos preços que a BS solicitava que os seus vendedores procurassem atingir. Esta informação não era secreta (estava acessível aos clientes industriais que o solicitassem)» ([88]). Na sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada, a James Budgett declara ([89]) que a matriz deve ser

«considerada unicamente como um guia interno da British Sugar, destinado aos seus vendedores, de que estes se podiam afastar (mas sob reserva de terem previamente obtido a autorização da sua direcção)» ([90]), e que constituía por conseguinte «um mecanismo de controlo interno» (*an internal monitoring mechanism*) ([91]).

Durante verificações efectuadas pela Comissão, a Tate & Lyle declarou ([92]) «que eles [British Sugar] apresentaram um documento que disseram conter as suas intenções em termos de progressão dos preços do mercado (...); a apresentação deste documento destinava-se aos outros, a fim de que tivéssemos conhecimento do que tencionavam fazer» ([93]).

(41) A British Sugar informou a Comissão de que a matriz nunca tinha sido comunicada aos clientes noutras ocasiões que não as reuniões entre as partes em causa no presente processo ([94]). O documento não era, por conseguinte, de acesso livre. Contudo, a British Sugar declara que, se se considerarem as datas, tinha já, na prática, dado início a negociações e mesmo concluído alguns grandes contratos em relação ao açúcar industrial, muito antes de ter divulgado a matriz a terceiros. Segundo a British Sugar, no momento em que divulgou a matriz, as suas actividades no mercado do açúcar industrial eram já conhecidas dos seus concorrentes. A matriz não continha qualquer surpresa e não permitia suprimir qualquer incerteza nos preços praticados pela British Sugar relativamente aos seus clientes ([95]). Mais especialmente, no que diz respeito ao momento em que a Tate & Lyle obteve da British Sugar as informações, que constam da matriz, a Tate & Lyle explicou ([96]), durante as investigaçoes que «de uma forma geral» (*in general*), as informações lhe eram comunicadas «no início» (*at the early stages*) das suas negociações anuais com compradores industriais no momento em que «podíamos já ter iniciado as negociações com alguns, mas não ainda com outros» ([97]). A Tate & Lyle alegou que no caso da British Sugar não lhe ter comunicado as informações que constam da matriz, esta teria podido, numa certa medida, obtê-las através do mercado, falando com compradores ([98]). No entanto, nesta mesma ocasião, a Tate & Lyle confirmou ([99]) que as informações contidas na matriz eram úteis, uma vez que declarou «que seria ridículo afirmar que não eram úteis, uma vez que o eram (...); se tivéssemos conhecimento das suas intenções, tal podia talvez influenciar a forma como previámos a situação, uma vez que somos seguidores em matéria de preços» ([100]).

(42) Para além disso, provou-se que as informações transmitidas pela British Sugar à Tate & Lyle, à Napier Brown e à James Budgett a propósito do açúcar industrial, não se limitavam à divulgação antecipada das matrizes relativamente aos preços industriais, ou à transmissão de informações equivalentes, mas que a British Sugar avisava igualmente as suas empresas, muito tempo antes, das suas intenções em matéria de aumentos de preços, antes que as matrizes pormenorizadas fossem elaboradas. Numa resposta escrita, de 15 de Janeiro de 1991 ([101]), a questões suscitadas pela Comissão a propósito do açúcar industrial, a Tate & Lyle declarou que, ainda que nunca tivesse recebido qualquer projecto de alteração de preços da British Sugar, «foram por vezes transmitidas até nove meses antes indicações sobre a intenção de alterar alguns ou a totalidade dos preços de tabela. Note-se que a maioria das vendas industriais não são efectuadas a preços de tabela ([102]).

(43) A propósito da conclusão a que a Comissão tinha chegado, segundo a qual a Tate & Lyle tinha confirmado, durante verificações efectuadas em 27 de Maio de 1994, que estas informações conferiam simultaneamente um grau de certeza mais elevado e um conhecimento antecipado da evolução dos acontecimentos, a Tate & Lyle declarou, na sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada ([103]): «No sector industrial, as tabelas têm pouca importância no que diz respeito aos preços reais facturados aos clientes individuais. As informações fornecidas pela BS apresentavam uma importância muito maior para os comerciantes, uma vez que estes podiam utilizá-las como base de cálculo dos seus preços. Para entrar em concorrência de forma individual com a BS, estas informações eram pouco úteis à T & L. Esta é a razão pela qual (...) serviam principalmente para indicar as intenções prováveis da BS mais do que para fornecer certezas» ([104]). No que se refere ao conhecimento antecipado da situação que estas informações podiam permitir ter, a Tate & Lyle declarou ([105]): «Ainda que a própria matriz não tenha sido comunicada aos clientes, as informações que esta continha teriam sido acessíveis a estes últimos no mesmo momento em que a T & L delas teve conhecimento. Por conseguinte, a T & L teria já começado a recolher informações no mercado ou, pelo menos, tê-las-ia obtido pouco tempo depois. A T & L não recebeu, por conseguinte, informações sobre o conteúdo das intenções da BS em matéria de preços antes dos clientes da BS (ver igualmente pontos 152 e 160 da resposta da BS à comunicação de acusações inicial)» ([106]).

(44) Além disso, é evidente que durante reuniões sobre o açúcar industrial, foram indicados os diferenciais a manter ou a introduzir entre os preços facturados aos grandes clientes em relação aos que adquirem quantidades mais reduzidas. Na sua carta de 16 de Julho de 1990 ([107]) ao Departamento do Comércio, a Tate & Lyle declarou que durante reuniões, a British Sugar «comunicou o seu desejo de ver o nível dos preços no Reino Unido aumentar a partir dos níveis reduzidos em que tinham caído então e ver igualmente os diferenciais entre

clientes que compram volumes diferentes voltar para níveis mais sensíveis e mais lógicos» ([108]).

Com efeito, o facto de a British Sugar ter apresentado a sua matriz de preços pelo menos aquando de algumas dessas reuniões, e o facto de esta matriz indicar preços mínimos que a empresa pretendia facturar aos seus clientes em função da dimensão das suas encomendas, significam que era inevitável que a questão dos diferenciais fosse abordada durante estas reuniões. Tal é confirmado pela British Sugar que declarou ([109]), durante as verificações que «a comunicação da matriz... destinava-se a fazer com que compreendessem bem que certas relações entre os preços e os volumes seriam mantidas» ([110]). Além disso, na sua resposta escrita à comunicação de acusações inicial ([111]), a British Sugar declarou que aquando dessas reuniões «os diferenciais de preços entre as grandes encomendas e as encomendas menos importantes, no sector do açúcar industrial, tinham sido evocados» ([112]). Tal é aliás confirmado na carta dirigida pela Tate & Lyle ao Departamento de Comércio, de 29 de Agosto de 1990 ([113]), em que se refere que nas reuniões sobre o açúcar industrial «as questões discutidas incluíam nomeadamente as alterações de preços, os diferenciais de preços, as condições de entrega, as condições de crédito, as preocupações quanto às perdas de volume e, em certos casos, a situação de certas contas particulares» ([114]).

(45) A Napier Brown e a James Budgett provaram que, enquanto comerciantes, tinham um interesse especial em ver restabelecidos e mantidos diferenciais de preços significativos entre os grandes clientes e os clientes que adquirem volumes mais reduzidos de açúcar industrial. Tal deve-se nomeadamente ao facto de no sector do açúcar industrial, os grandes compradores serem essencialmente clientes da British Sugar, enquanto os que compram quantidades mais reduzidas eram tradicionalmente os clientes dos comerciantes. Na sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada, a Napier Brown indicou claramente ([115]) que tinha adquirido a garantia, durante as reuniões, que a British Sugar deixaria de manter a partir de então, no que diz respeito aos preços do açúcar industrial, «a estrutura "plana" e realista que tinha introduzido aquando da guerra dos preços» ([116]), devido «à política seguida pela British Sugar, que consistia em reduzir drasticamente os diferenciais entre os preços facturados aos clientes que encomendam grandes quantidades de açúcar (que eram frequentemente antigos clientes da British Sugar) e os clientes que adquirem quantidades mais reduzidas, que faziam parte da clientela tradicional dos comerciantes» ([117]).

Na sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada, a James Budgett declarou o seguinte ([118]): «a Budgett tinha recentemente sofrido as consequências negativas não do nível absoluto dos preços médios para o açúcar industrial (...) mas sim da ausência de distinção nos preços facturados pela British Sugar a clientes de diferentes dimensões (...). Esta é a razão pela qual, do ponto de vista da Budgett, a supressão dos diferenciais era evidentemente a principal prática desleal em matéria de preços imputável à British Sugar e a que causou muitos prejuízos à Budgett. (...) Do ponto de vista da Budgett, as reuniões deram a garantia de que a determinação da British Sugar em evitar qualquer prática desleal em matéria de preços desfavorável aos comerciantes, que aparecia muito claramente a nível da administração da empresa, se traduzia igualmente por um mecanismo interno relativamente à actividade diária dos vendedores da British Sugar» ([119]).

2.2.2. *Fixação dos preços de venda a retalho do açúcar*

(46) No que diz respeito às reuniões sobre a venda de açúcar a retalho, a Tate & Lyle foi igualmente convidada, durante as verificações de 27 de Maio de 1994, a comentar a indicação segundo a qual a British Sugar teria fornecido um certo número de tabelas em diferentes momentos antes da comunicação dos preços efectivos e tinha informado antecipadamente a Tate & Lyle dos aumentos dos preços de tabela. Interrogado sobre as informações fornecidas, o momento em que tinham sido fornecidas e quanto tempo antes, um representante da Tate & Lyle declarou ([120]): «Penso que eram geralmente três ou quatro semanas antes da data oficial do aumento de preços e penso que se tratava de facto simplesmente de nos pôr ao corrente, de forma a que não ignorássemos totalmente e que eles [British Sugar] tivessem a garantia de que os seguiríamos. Tínhamo-los sempre seguido e partiam do princípio de que continuaríamos a fazê-lo. Tratava-se simplesmente de terem a garantia de que os seguiríamos neste momento especial ([121]). A Tate & Lyle confirmou ([122]) que alteraria os seus preços pouco depois e «aplicaria o mesmo aumento por tonelada de uma forma geral.» («... *go the same increase per tonne in general*»). A Tate & Lyle admitiu igualmente ([123]) que as informações comunicadas pela British Sugar constituíam um «factor de segurança» («... *safety factor*»).

(47) Na sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada, a Tate & Lyle declarou ([124]), a propósito da certeza e da comunicação antecipada dos preços a retalho por parte da British Sugar, que «a T & L recebeu cópias das tabelas da BS em três ocasiões apenas durante o período em questão, uma vez cinco dias e outra vez dois dias antes das tabelas serem oficialmente comunicadas ao sector. À terceira vez a T & L recebeu uma cópia das tabelas quatro dias após a sua divulgação oficial ao sector. Contudo, em todos os casos, a BS tinha falado aos seus clientes antes de falar à T & L e tinha-lhes indicado, duas ou três semanas antes, que ia aumentar os seus preços. Por conseguinte, a

T & L não recebeu qualquer informação privilegiada. Qualquer conhecimento "antecipado" só era, por conseguinte, antecipado em relação à divulgação oficial das tabelas e não em relação à comunicação dos novos preços aos clientes da BS» ([125]).

(48) Existem no entanto provas que demonstram que as informações comunicadas pela British Sugar à Tate & Lyle relativamente ao açúcar a retalho não se limitavam simplesmente ao fornecimento das tabelas de preços a retalho. A British Sugar informava igualmente a Tate & Lyle muito tempo antes da sua intenção de aumentar os preços a retalho, antes das tabelas terem sido estabelecidas. Numa declaração escrita de 12 de Dezembro de 1990 ([126]), entregue à Comissão, o director de vendas a retalho da Tate & Lyle para o território nacional declarou, a propósito das vendas a retalho de açúcar, o seguinte: «Desde a minha primeira reunião com a BS, em Fevereiro de 1987, não me recordo de qualquer aumento de preços por parte dessa empresa que não me tivesse sido assinalado pelo menos duas a três semanas antes da sua circular oficial ao sector.» ([127]). Durante verificações efectuadas nas instalações da Tate & Lyle, em 27 de Maio de 1994, um representante da empresa confirmou ([128]) que o termo «assinalado» significava que a British Sugar «devia efectivamente indicar o montante dos preços previstos nas tabelas» (... *would actually say the amount of the price intended listings*») e que tal se efectuava com base numa tabela-tipo. Ainda no que diz respeito às vendas de açúcar a retalho, um representante da Tate & Lyle ([129]) respondeu em substância a uma questão da Comissão, colocada durante estas mesmas verificações, a propósito da comunicação antecipada das tabelas e dos seus aumentos por parte da British Sugar, que «tal se efectuava geralmente três ou quatro semanas, creio, antes da data oficial do aumento dos preços» ([130]).

2.2.3. *Acessibilidade e valor das informações relativas à fixação de preços do açúcar*

(49) No que diz respeito à acessibilidade e ao valor das informações sobre os preços fornecidos pela British Sugar nas reuniões, a Comissão nota, de um ponto de vista factual, que é sempre tecnicamente mais difícil obter informações sobre as intenções de um concorrente em matéria de preços de forma individual, falando a um certo número dos seus clientes potenciais, do que receber directamente o conjunto das informações do próprio concorrente, durante as reuniões efectuadas com este. Além disso, todos sabem que informações em segunda mão obtidas por terceiros (no caso presente, os clientes potenciais da British Sugar) são menos fiáveis e exactas do que as informações obtidas directamente na fonte (no caso em apreço, a British Sugar). Tal é confirmado pela carta dirigida em 16 de Julho de 1990 ([131]), pela Tate & Lyle ao Departamento de Comércio, em que se refere «As informações que circulam entre os clientes e os produtores podem frequentemente ser pouco fiáveis, senão mesmo totalmente enganosas. Tal aconteceu em especial no mercado do açúcar, durante os últimos anos» ([132]). Nesta carta, a Tate & Lyle declarava igualmente que as declarações de um concorrente a outro concorrente podem ser pouco fiáveis. No entanto, a Tate & Lyle confirmou, mais tarde, que as informações fornecidas pela British Sugar lhe tinham sido úteis ([133]); tal ressalta igualmente do facto de a Tate & Lyle ter continuado a participar regularmente nas reuniões.

Na sua resposta à comunicação de acusações inicial ([134]), a James Budgett declarou que «As fontes do mercado, ainda que nem sempre permitissem obter informações imediatas e muito exactas sobre os preços praticados em relação a clientes individuais (por exemplo, certos clientes podem citar preços de compra enganosos junto de terceiros) forneciam informações muito precisas e rápidas sobre os níveis gerais dos preços. A estrutura única do mercado prestava-se particularmente bem para este efeito» ([135]). A James Budgett declarou igualmente ([136]) que «As informações relativas à matriz da BS eram rapidamente comunicadas e de forma precisa por intermédio do mercado (mais especialmente os clientes) pelo menos a todos os grandes operadores» ([137]).

A Napier Brown partilha este ponto de vista expresso pela James Budgett ([138]). Do mesmo modo, a British Sugar considera ([139]) que os comerciantes teriam podido obter as informações no mercado e que as informações fornecidas por esta empresa «tinham por único efeito fornecer um certo grau de segurança aos comerciantes» ([140]).

2.2.4. *Outros dados relativos às reuniões*

(50) Na sua carta ao Departamento de Comércio de 29 de Agosto de 1990 ([141]), a Tate & Lyle expõe mais pormenorizadamente os factos de que se recorda quanto às questões evocadas durante as reuniões.

«2. Vendas de açúcar industrial

(...)

Segundo os factos de que o Sr. Smith se recorda, aquando da primeira destas reuniões dos quatro representantes, foi aceite um preço mínimo da ordem das 370 libras esterlinas por tonelada para o açúcar industrial. Aquando das reuniões posteriores, pressupôs-se que este preço mínimo seria aumentado em conformidade com o aumento geral dos preços que ressaltava da "matriz" comunicada

pela British Sugar, que indicava os preços líquidos mínimos para segmentos de quantidades específicas. Entre as questões abordadas figuravam as alterações de preços, os diferenciais de preços, as condições de entrega, as condições de crédito, as preocupações relativas às perdas de volume e, em certos casos, as situações de contas específicas. Nos primeiros tempos, a Tate & Lyle considerava que as reuniões constituíam, em parte, um exercício para remendar a situação para a British Sugar e os comerciantes. Durante a guerra de preços, os comerciantes tinham sofrido perdas de tonelagem importantes a nível dos pequenos clientes e a British Sugar devolvia-lhes gradualmente essas quantidades. A Tate & Lyle Sugars não estava implicada no caso presente, uma vez que nunca tinha contado muito com os pequenos clientes.

(. . .)

3. Vendas a retalho

Realizaram-se por duas ocasiões reuniões entre os responsáveis da comercialização do açúcar a retalho da British Sugar e da Tate & Lyle, ou seja, o Sr. [suprimido, segredo comercial] e o Sr. [suprimido, segredo comercial] respectivamente: a primeira devia permitir à British Sugar informar a Tate & Lyle de um aumento eminente dos preços e a segunda foi organizada na sequência de circunstâncias especiais que levaram um dos produtores de açúcar a pensar que o outro procurava entrar em contacto com os seus clientes fazendo baixar os preços. Durante reuniões relativas às alterações de preços, a British Sugar entregava as suas tabelas alguns dias antes de serem publicadas e informava a Tate & Lyle do nível de descontos que aplicaria aos compradores múltiplos a fim de garantir que a margem de lucro realizada sobre os compradores múltiplos não fosse reduzida. Contudo, nunca foi comunicado à Tate y Lyle qualquer preço específico facturado a um determinado cliente» ([142]).

(51) Numa carta dirigida ao Departamento de Comércio, em 7 de Agosto de 1990 ([143]), a British Sugar comunicou as suas observações sobre a carta da Tate & Lyle ao Departamento de Comércio de 16 de Julho de 1990 ([144]) e apresentou os dados de que se recordava sobre as reuniões em questão. Tanto a Napier Brown como a James Budgett estão de acordo com estas declarações ([145]):

«O ponto 3 na página 4 da carta do Sr. Shaw ([146]) fala de venda de açúcar industrial bem como de reuniões e de comunicações entre as duas empresas e os principais comerciantes de açúcar, a Napier Brown e a Budgett. As primeiras reuniões realizaram-se com os comerciantes. Uma das denúncias apresentadas pela Napier Brown e que a Comissão considerou constituir uma infracção ao artigo 86.º foi o facto de a British Sugar ter diminuído os seus preços relativamente ao açúcar vendido a retalho e ao açúcar industrial. O objectivo inicial destas reuniões e da British Sugar, que consistia em confirmar o que os comerciantes (que eram igualmente os clientes da British Sugar) teriam descoberto no mercado, era de dar-lhes a garantia de que o problema não se repetiria. Mais tarde, aquando destas reuniões, foram dadas informações sobre as intenções da British Sugar em matéria de preços. As reuniões com a Tate & Lyle começaram no final de 1987 ([147]). o representante da British Sugar nestas reuniões anunciou os preços que a British Sugar tencionava atingir durante os próximos trimestres. Tal como é prática comercial corrente nestas situações, foi estabelecida uma matriz de preços com base em quantidades geralmente encomendadas, destinada aos vendedores da British Sugar; eram indicados os preços mínimos abaixo dos quais era necessário solicitar autorização à direcção. A existência desta matriz era conhecida tanto do sector como da concorrência e realizou-se mesmo uma discussão sobre a sua publicação. A matriz era estabelecida no âmbito da planificação anual da British Sugar e constituía um dos principais elementos da estratégia aplicada pela empresa para garantir os seus lucros. Tratava-se igualmente de um gesto deliberado da British Sugar em resposta à Comissão Europeia que lhe tinha recomendado que tivesse uma estrutura de preços em função dos custos. Por conseguinte, é conveniente sublinhar que as informações comunicadas às outras empresas eram decisões comerciais que tinham já sido tomadas pela British Sugar. Em nenhum momento existiu qualquer acordo sobre preços a facturar a determinados clientes. Do mesmo modo, não existiu qualquer acordo entre as partes sobre os preços que deviam ser indicados. As informações comunicadas diziam essencialmente respeito aos aumentos de preços que a British Sugar tencionava aplicar a clientes que comprassem quantidades diferentes. No entanto, estas informações teriam igualmente estado acessíveis a todos os clientes industriais da British Sugar, no próprio momento em que foram divulgados à Tate & Lyle e aos comerciantes. Ainda que se tivessem realizado discussões, nunca as decisões da British Sugar e, por conseguinte, o seu plano de actividades, foram alterados. Realizaram-se outras discussões relativamente a questões sobre o mercado, tais como a solvabilidade dos clientes. Em qualquer momento, a Tate & Lyle e os comerciantes tinham a possibilidade, e na prática utilizaram-na, de tomar as suas próprias decisões em matéria de preços» ([148]).

No que diz respeito às vendas de açúcar a retalho, a British Sugar declarou, nesta mesma carta de 7 de Agosto de 1990:

«Afigura-se que a British Sugar indicou na ocasião à Tate & Lyle as datas e o calendário dos aumentos da sua tabela de preços de retalho. Também neste caso, os fluxos de informação parecem ter sido fornecidos apenas de um lado. Estamos certos de que em nenhum momento, houve qualquer troca de informações sobre o montante de reduções específicas que seriam propostas a determinados clientes. A maior parte das informações relativas ao calendário dos aumentos de preços que foram transmitidas aos clientes era conhecida de todo o sector. Os preços aumentam anualmente em 1 de Julho, a fim de tomar em conta a evolução da estrutura de preços na Comunidade. Esta é a razão pela qual, em 11 de Maio deste ano, a British Sugar informou os seus clientes dos aumentos de preços que se verificariam em 1 de Julho. Estas informações foram transmitidas à Tate & Lyle em 9 de Maio. Se um determinado cliente perguntar à British Sugar se esta tenciona aumentar os seus preços num outro momento do ano, este cliente será informado das intenções actuais da British Sugar e, se possível, do montante provável do aumento previsto» ([149]).

2.2.5. *A percepção da situação do mercado pelas partes durante o período de referência*

(52) Um certo número de outros documentos ilustram a percepção da situação do mercado pelas partes durante o período de referência.

(53) Um documento intitulado «*James Budgett & Son Limited — Business strategy 1987–1990*» («Estratégia comercial da Budgett para o período 1987–1990») ([150]) contém a seguinte declaração, na primeira secção, denominada «Comercialização, distribuição e processamento do açúcar» (Sugar Dealing, Distribution and Processing): «A British Sugar interessa-se actualmente por mudar para uma estratégia baseada em preços mais elevados, uma vez que se encontra em período de crescimento a nível das quantidades e por melhor se reposicionar no mercado. A fim de alcançar esta situação, necessita da cooperação dos comerciantes, que procura actualmente obter, na medida em que uma comercialização agressiva das importações poderia fazer fracassar as suas ambições. Encontra-se em curso uma reorganização do mercado. Estão em negociação comissões mais elevadas para os refinadores e os lucros do negócio melhoram» ([151]).

(54) O relatório de mercado destinado ao Conselho de Administração da James Budgett, para a sua reunião de 2 de Agosto de 1990 ([152]), declara o seguinte: «Discussões independentes recentemente realizadas com a BS e com a T & L permitem pensar que a British Sugar tentará aplicar um aumento mínimo de três a guatro libras esterlinas por tonelada e que a T & L seguirá sem qualquer dúvida» ([153]).

(55) A nota que relata a reunião realizada entre o director-geral da empresa De Danske Sukkerfabrikker e a administração das British Sugar, que se efectuou em 26 de Junho de 1987 ([154]), contém a seguinte declaração: «Encontram-se em curso discussões entre a T & L e a BSC a fim de tentar coordenar a evolução do mercado, mas a BSC não tenciona assumir qualquer risco na matéria. PJ ([155]) alega que a T & L desrespeita sempre os seus acordos, enquanto a BSC mantém sempre os seus preços mínimos, não concede qualquer redução secreta especial, etc» ([156]).

(56) Uma nota interna da Tate & Lyle dirigida, nomeadamente, ao director de vendas e de marketing (açúcar industrial) ([157]), declara o seguinte: «A BS indicou que, se os níveis de apoio fossem reduzidos de 5 %, sofreria um prejuízo líquido de cerca de 9 milhões de libra esterlinas. Propõe-se aconselhar ao sector (açúcar industrial) o aumento dos preços de 20 libras esterlinas por tonelada, com efeitos a partir de Janeiro de 1990, a fim de que possa reencontrar uma posição que lhe permita manter o nível de investimento que lhe é necessário no futuro!! Discutiu manifestamente este assunto com Rigdwell ([158]), que me telefonou para me comunicar o facto.» ([159])

2.2.6. *A diferença entre os aumentos dos preços institucionais e os aumentos dos preços da British Sugar*

(57) Finalmente, ficou comprovado que durante o período de referência, a British Sugar aplicou, tanto ao açúcar industrial como ao açúcar vendido a retalho, aumentos de preços mais acentuados do que os aumentos de preços institucionais, de tal forma que a diferença entre os preços institucionais e os preços praticados pela British Sugar no mercado aumentou. Nessa audição , a Comissão declarou que uma comparação dos seus próprios valores relativamente aos preços institucionais [ou seja, os preços de intenvenção mais a imposição de armazenamento que representa o preço mínimo garantido para o açúcar A e B ([160])] entre Janeiro de 1986 e Dezembro de 1990 e os valores da British Sugar ([161]) relativos aos preços de mercado facturados aos seus principais clientes durante o mesmo período, revelou que a diferença máxima entre os preços da British Sugar e os preços institucionais passou de +4,56 % relativamente aos preços da British Sugar em 1986 para +9,29 % em Dezembro de 1990. A British Sugar não contestou os cálculos da Comissão, nem o aumento da diferença no montante por esta referida. Todavia, a British Sugar considera que o aumento da diferença é mínimo e sublinha que se limitou a prosseguir o seu objectivo comercial conhecido de todos, ou seja, tentar obter aumentos dos preços do mercado superiores aos aumentos dos preços institucionais ([162]).

G. PROCESSO PARALELO DO DEPARTAMENTO DE COMÉRCIO DO REINO UNIDO

(58) Desde 1990, o Departamento de Comércio do Reino Unido deu início a um processo paralelo contra a British Sugar e a Tate & Lyle, relativamente à mesma questão. Tal como referido no ponto 2, em Julho e Agosto de 1990, a Tate & Lyle enviou ao Departamento de Comércio duas cartas em que se colocava ela própria em causa. Em 15 de Abril de 1991, a Tate & Lylle e a British Sugar transmitiram ao Departamento de Comércio uma nota que descrevia os acordos que existiram entre as duas empresas entre 20 de Junho de 1986 e 2 de Julho de 1990 ([163]). Em Junho de 1991, esta nota foi inscrita no registo dos acordos comerciais restritivos. Algum tempo após a publicação da comunicação de acusações inicial da Comissão no presente caso, em Junho de 1992, a British Sugar enviou um pedido ao Tribunal das Práticas Restritivas, a fim de que a nota fosse retirada do registo. Os argumentos avançados pela British Sugar eram, por um lado, que esta nota não constituía um registo exacto dos acordos da British Sugar e da Tate & Lyle e, seguidamente, que mesmo que o registo estivesse correcto, não revelava um acordo restritivo. A Tate & Lyle não introduziu qualquer pedido. No seu acórdão de 21 de Agosto de 1996, o Tribunal das Práticas Restritivas rejeitou os dois argumentos apresentados pela British Sugar, considerou que a nota constituía um registro exacto dos acordos e revelava a existência de um acordo restritivo entre a British Sugar e a Tate & Lyle, entre 20 de Junho de 1986 e 2 de Julho de 1990. A British Sugar não recorreu deste acórdão nos prazos exigidos, pelo que este se tornou definitivo. Em 10 de Dezembro de 1996, a British Sugar e a Tate & Lyle comprometeram-se, junto do Tribunal das Práticas Restritivas, a não aplicar o acordo restritivo relativo aos preços e a não concluir no futuro qualquer acordo semelhante bem como igualmente a não aplicar outros pormenores do acordo que não tivessem sido notificados ao Departamento de Comércio nos prazos exigidos. O compromisso é aplicável ao conjunto das actividades das duas empresas ([164]).

III. APRECIAÇÃO JURÍDICA

A. DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

1. *O mercado do produto relevante*

(59) O mercado do produto relevante é o do açúcar branco granulado que se subdivide em dois submercados: a venda a clientes a retalho («açúcar a retalho») e a venda a clientes industriais («açúcar industrial»).

Os açúcares especiais e os açúcares líquidos, utilizados para efeitos diferentes dos do açúcar branco granulado, não satisfazem as mesmas necessidades, não fazendo, por conseguinte, parte do mercado do produto relevante, uma vez que não são substituíveis do ponto de vista do consumidor.

Os substitutos do açúcar produzidos industrialmente, como a sacarina, os ciclomates ou a aspartama, só entram em concorrência com a açúcar natural relativamente a um número limitado de utilizações, por exemplo, os produtos dietéticos, não fazendo, por conseguinte, parte do mesmo mercado do produto relevante que o açúcar branco granulado ([165]).

2. *O mercado geográfico relevante*

(60) O regime do açúcar da política agrícola comum ([166]) atribui a cada Estado-membro uma quota de açúcar específica, que é repartida, em cada país, entre as empresas de transformação de beterraba. Durante o período de referência e, desde então, a British Sugar foi o único transformador britânico de beterraba, tendo-lhe por conseguinte sido atribuída a totalidade da quota britânica de açúcar A e B ([167]). O Tribunal de Justiça reconheceu que a organização comum do mercado do açúcar tem uma influência determinante sobre a produção e as vendas de açúcar na Comunidade e que contribui para consolidar uma repartição dos mercados nacionais:

«Não há dúvida de que o regime de quotas nacionais *supra* mencionado impediu a deslocação progressiva da produção para regiões especialmente indicadas para a cultura da beterraba e, para além disso, impediu o aumento importante da produção e restringiu as quantidades que os produtores estão em condições de escoar no mercado comum» ([168]).

«Esta restrição, em conjugação com o custo relativamente elevado do transporte, é susceptível de ter uma incidência não negligenciável sobre um elemento essencial do jogo da concorrência, ou seja, a oferta e, deste modo, sobre o volume e a estrutura das trocas comerciais entre Estados-membros» ([169]).

«Independentemente das críticas que se possam formular relativamente a um sistema que tende a consagrar uma repartição dos mercados nacionais, através de quotas nacionais, e cujas consequências serão a seguir examinadas, continua a verificar-se o facto de que na prática deixa uma área residual de concorrência que releva das regras da concorrência ([170]).»

(61) Tomando em consideração a actividade da British Sugar e da Tate & Lyle no domínio da transformação e da refinação, o açúcar produzido no Reino Unido é suficiente para cobrir a quase totalidade da procura nacional relativamente aos diferentes tipos de açúcar.

(62) No entanto, continua a haver importações para o Reino Unido, uma vez que certos compradores pretendem ter uma fonte de abastecimento suplementar no exterior do Reino Unido, a fim de garantir a continuidade das entregas, nomeadamente para se prevenirem contra o risco de uma penúria de açúcar, tal como a que se verificou durante a campanha de 1974/1975 e a fim de poderem exercer pressões concorrenciais sobre os dois produtores britânicos ([171]). Para além disso, os comerciantes importam açúcar quando as condições são favoráveis. No que diz respeito às importações de açúcar para o Reino Unido provenientes de outros Estados-membros, foram sempre constituídas, na sua grande maioria, por açúcar branco granulado.

(63) Num passado recente, as importações dos outros Estados-membros para o Reino Unido representaram cerca de 4 % a 10 % do consumo total de açúcar britânico. Esta percentagem parece constituir, numa grande medida, um limite estrutural das importações sendo por conseguinte, pouco provável que seja ultrapassado ([172]). Tal deve-se essencialmente às especificidades do mercado do açúcar na Grã-Bretanha, por oposição aos mercados vizinhos:

i) Devido ao canal da Mancha que forma uma barreira natural, que dá origem a custos de transporte suplementares, os produtores de açúcar britânicos podem majorar o preço do açúcar em relação aos preços praticados no Continente. Os preços britânicos correspondem geralmente aos preços fixados pela British Sugar. Está comprovado que durante o período de referência ([173]), a British Sugar tentou fixar os seus preços a um nível tão próximo quanto possível do limite máximo a partir do qual se poderia esperar a importação de quantidades significativas de açúcar para o mercado nacional, o que poria em perigo a sua capacidade de vender a totalidade da sua quota A e B neste mercado;

ii) Se os clientes que têm necessidade de entregas frequentes e rápidas de grandes quantidades de açúcar por encomenda devessem ser abastecidos por importações, seria necessário constituir e gerir existências de açúcar importado na Grã-Bretanha, o que daria origem a custos suplementares;

iii) Para além disso, tal como a MMC fez notar no seu segundo relatório ([174]), a fim de garantir uma quantidade substancial de importações, seria necessário um preço mais elevado na Grã-Bretanha do que no Continente. Os exportadores potenciais podem exigir uma importante majoração de preços para aceitarem exportar grandes quantidades de açúcar para a Grã-Bretanha, receando exportações retaliatórias por parte dos produtores britânicos ([175]).

(64) A única parte do Reino Unido que regista condições diferentes é a Irlanda do Norte, que não constitui parte integrante do mercado geográfico relevante para efeitos do presente processo ([176]).

Ainda que a Tate & Lyle e a British Sugar forneçam ambas açúcar à Irlanda do Norte, nenhuma delas possui instalações de refinação e não é produzido açúcar nesta região. Devido a custos de transporte, a grande parte do açúcar que entra na Irlanda do Norte é importado a partir da República da Irlanda pela Irish Sugar, cujas importações representam cerca de 60 % a 70 % do mercado do açúcar na Irlanda do Norte. O resto das entregas de açúcar na Irlanda do Norte é assegurado pela British Sugar e pela Tate & Lyle. Estas duas empresas aplicam uma majoração de preços-tipo para cobrir o custo do transporte marítimo para a Irlanda do Norte ([177]).

(65) A Comissão concluiu, por conseguinte, que para efeitos do presente processo, o mercado relevante é o mercado do açúcar branco granulado industrial e a retalho na Grã-Bretanha, que constitui uma parte substancial do mercado comum.

Com base nas informações de que a Comissão dispõe, pode estabelecer-se durante o período de referência, que a British Sugar, a Tate & Lyle, a Napier Brown e a James Budgett tiveram em conjunto mais de 90 % do mercado do açúcar industrial na Grã-Bretanha e que a British Sugar e a Tate & Lyle tiveram em conjunto cerca de 89 % do mercado do açúcar a retalho na Grã-Bretanha. Tendo em conta esta situação, a Comissão considera que estes dois mercados tinham uma estrutura fortemente oligopolística.

B. ACORDO E/OU PRÁTICA CONCERTADA ENTRE EMPRESAS QUE TENHA POR OBJECTO OU POR EFEITO UMA RESTRIÇÃO SIGNIFICATIVA DA CONCORRÊNCIA

1. *A apreciação da Comissão*

1.1. **Acordo e/ou prática concertada entre empresas**

(66) A partir da jurisprudência do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias (TJCE) e do Tribunal de Primeira Instância (TPI) conclui-se que se pode

dizer existir um acordo nos termos do n.º 1 do artigo 85.º, quando as partes chegaram a acordo, mesmo em termos gerais, sobre as orientações da sua acção mútua ou de abstenção de acção no mercado. Tal pode abranger decisões conjuntas ou o compromisso de realizar um projecto comum. É suficiente que as empresas em causa tenham exprimido a sua vontade comum de se comportarem no mercado de uma determinada forma ([178]). Não é necessário que o acordo tenha sido concluído oficialmente ou por escrito nem que tenham sido previstas sanções expressas ou medidas de aplicação.

(67) Uma prática concertada para efeitos do n.º 1 do artigo 85.º não necessita, pelo contrário, que os participantes tenham concluído um acordo sobre o que deveriam ou não fazer exactamente no mercado. O objectivo visado no Tratado CE com a criação do conceito de prática concertada, para além do acordo, consistia em evitar que empresas possam escapar à proibição enunciada no n.º 1 do artigo 85.º, criando uma forma de coordenação que, sem ter ido até ao ponto da realização de um acordo nos termos descritos, substitui claramente uma cooperação prática entre elas em detrimento da concorrência ([179]). Nos pontos 65 a 67 do acórdão ICI/Comissão ([180]), o TJCE prossegue referindo que uma prática concertada pode nomeadamente resultar de uma coordenação dos participantes. Embora um paralelismo de comportamento não possa ser por si só comparado a uma prática concertada, é no entanto susceptível de constituir um indício sério, quando dá origem a condições de concorrência que não correspondem às condições normais do mercado, tendo em conta a natureza dos produtos, a importância e o número das empresas e o volume do referido mercado. O TJCE declara que é o que acontece quando o comportamento paralelo é susceptível de permitir aos interessados a procura de um equilíbrio dos preços a um nível diferente do que teria resultado da concorrência e consolidar situações adquiridas em detrimento da liberdade efectiva de circulação dos produtos no mercado comum e da livre escolha por parte dos consumidores dos seus fornecedores.

(68) Em acórdão de 16 de Dezembro de 1975 ([181]), o Tribunal de Justiça declarou que os critérios de coordenação e de cooperação estabelecidos pela jurisprudência do Tribunal e que não exigem de modo algum a elaboração de um plano efectivo, devem ser compreendidos à luz da concepção inerente às disposições do Tratado relativas à concorrência e segundo as quais qualquer operador económico deve determinar de forma autónoma a política comercial que pretende prosseguir no mercado comum. Se esta exigência de autonomia não exclui o direito dos operadores económicos de se adaptarem inteligentemente ao comportamento existente ou previsto dos seus concorrentes, opõe-se rigorosamente a qualquer contacto directo ou indirecto entre esses operadores, que tenha por objecto ou por efeito quer influenciar o comportamento no mercado de um concorrente real ou potencial, quer revelar a esse concorrente o comportamento que foi decidido ou que ele mesmo tenciona adoptar no mercado.

(69) Um comportamento desse tipo pode ser considerado como prática concertada para efeitos do n.º 1 do artigo 85.º, quando as partes não acordaram nem decidiram previamente entre si o que cada uma faria no mercado, mas adoptam ou aderem, com pleno conhecimento de causa, a um sistema de colusão que incentiva ou facilita a coordenação do seu comportamento comercial.

(70) Em diferentes acórdãos ([182]), o TPI demonstrou claramente que não era necessário, nomeadamente no caso de uma infracção complexa de longa duração, que a Comissão a considere exclusivamente como acordo ou prática concertada ou que a divida em infracções distintas. Com efeito, pode mesmo não ser possível nem realista proceder a uma tal divisão, na medida em que a infracção pode incluir simultaneamente elementos destes dois tipos de comportamento proibido, ainda que considerados isoladamente algumas destas manifestações possam ser consideradas mais como um acordo ou prática concertada. Seria nomeadamente artificial subdividir um comportamento contínuo, caracterizado por uma única finalidade, considerando várias infracções distintas. Nos seus acórdãos, o TPI consagrou, por conseguinte, a dupla qualificação, pela Comissão, de uma infracção única enquanto acordo e prática concertada, e declarou que devia ser entendida não como uma qualificação que exige simultânea e cumulativamente a prova de que cada um destes elementos de facto apresentam os elementos constitutivos de um acordo e de uma prática concertada, mas sim como designando um conjunto complexo que inclui elementos de facto dos quais alguns isoladamente foram considerados como acordo e outros como prática concertada.

(71) A Comissão considera que os factos mencionados provam a existência de uma infracção complexa, de duração considerável ([183]), em que a British Sugar, a Tate & Lyle, a Napier Brown e a James

Budgett estiveram implicadas e que, durante o período de referência, incluiu elementos que, considerados isoladamente, poderiam ser considerados como acordos, bem como elementos susceptíveis de serem considerados como práticas concertadas. Ainda que recusemos admitir que alguns destes elementos possam ser considerados como acordos ([184]), todos os elementos desta infracção complexa que não constituam acordos, seriam abrangidos pelo menos pela categoria das práticas concertadas ([185]). No entanto, seria artificial subdividir este comportamento complexo, de duração considerável, em infracções distintas, na medida em que se tratava de um projecto comum contínuo que, considerado no seu conjunto, servia um único objectivo, tal como referido nos considerandos 72 a 76. Para efeitos da apreciação do presente processo por força do n.º 1 do artigo 85.º, o comportamento em causa é, por conseguinte, considerado como acordo e/ou prática concertada.

1.2. Objecto ou efeito de uma restrição significativa da concorrência

1.2.1. *Coordenação da fixação de preços*

(72) Em 20 de Junho de 1986, a British Sugar e a Tate & Lyle chegaram a um acordo no sentido de aumentar o nível dos preços do açúcar branco granulado na Grã-Bretanha e de se absterem de aumentar as suas quotas de mercado baixando os preços. Embora a British Sugar como líder dos preços no mercado tenha estado na origem da decisão de pôr termo à guerra dos preços e de adoptar uma nova estratégia de fixação de preços, fê-lo em consenso com a Tate & Lyle. Esta última deu à British Sugar garantias quanto à suas intenções em matéria de preços confirmando, durante a referida reunião, que tencionava seguir a mesma política de fixação de preços. A Napier Brown e a James Budgett foram informadas pela British Sugar da nova política de fixação de preços na reunião posterior à reunião de 20 de Junho de 1986. A participação sistemática das quatro em reuniões regulares durante um período considerável posterior à reunião de 20 de Junho de 1986 e a prestação e recepção de informações relativas aos preços do açúcar industrial entre as quatro, bem como sobre os preços do açúcar a retalho entre a British Sugar e a Tate & Lyle nestas reuniões, constitui prova do seu comportamente colusivo. Criou a atmosfera necessária de garantia mútua quanto às intenções dos participantes relativamente à futura fixação de preços, graças à qual cada uma delas podia estar certa, se não do nível exacto dos preços das outras partes, pelo menos da sua vontade de manter uma estratégia comum com vista à fixação de preços mais elevados. Para todos os participantes esta garantia mútua tinha interesse, em especial — embora não exclusivamente — na gama de preços acima do ponto de equilíbrio, em que ainda é rendível uma concorrência através dos preços. Para além disso, tal como é revelado *supra* ([186]), os comerciantes Napier Brown e James Budgett sempre se mostraram particularmente interessados pelos diferenciais de preços no açúcar industrial em função das quantidades adquiridas, tal como figuram na matriz. Finalmente, a British Sugar e a Tate & Lyle tinham um interesse suplementar em associar a Napier Brown e a James Budgett ao comportamento concertado, na medida em que só comerciantes, devidos aos seus laços tradicionais com os produtores do Continente, teriam podido, através das importações, impedir numa medida não negligenciável, a estatégia comum de importação dos preços do açúcar branco granulado na Grã-Bretanha, aplicada pela British Sugar e pela Tate & Lyle.

(73) O comportamento das partes deve ser considerado um acordo e/ou prática concertada que teve por objecto a restrição da concorrência através de uma coordenação da sua política em matéria de preços no mercado do açúcar industrial na Grã-Bretanha no que diz respeito às quatro e no mercado do açúcar vendido a retalho na Grã-Bretanha no que diz respeito à British Sugar e à Tate & Lyle. O acordo e/ou prática concertada tinham nomeadamente por objecto o aumento dos preços do açúcar industrial e do açúcar a retalho na Grã-Bretanha através da aplicação de uma política coordenada em matéria de preços e a renúncia a qualquer baixa agressiva dos preços com o objectivo de ganhar quotas de mercado. Para além disso, no que se refere ao açúcar industrial, o objecto do acordo e/ou prática concertada incluía igualmente uma coordenação das políticas em matéria de diferenciais de preços, que deviam ser restabelecidas e mantidas consoante os clientes que comprassem grandes ou pequenas quantidades de açúcar. Em resumo, o objecto da colusão entre as partes era, por conseguinte, a restrição da concorrência através dos preços nos mercados do açúcar industrial e do açúcar a retalho na Grã-Bretanha, mercados já caracterizados por uma tendência para uma redução da concorrência, devido à concentração do mercado e aos elevados obstáculos à entrada.

(74) O facto de durante o período de referência, a Tate & Lyle, a James Budgett e a Napier Brown terem seguido a British Sugar no nível de preços, em nada altera o facto de, pelo seu comportamento, se terem associado ao objectivo anticoncorrencial de coordenação dos preços. Tal aparece claramente se examinarmos de mais perto a função das reuniões que se realizaram permanentemente e o âmbito da própria concorrência num mercado em que uma empresa desempenha um papel dominante na fixação dos preços. As reuniões deram — ao conjunto das quatro no que diz respeito ao açúcar industrial e à British Sugar e à Tate & Lyle no que se refere ao açúcar a retalho — a garantia da pressecução de uma política de preços elevados por parte dos seus

concorrentes. Assim, cada um dos participantes nas reuniões (incluindo a British Sugar), podia ter um comportamento diferente do que teria tido se tivesse sido obrigado a apoiar-se unicamente na sua própria percepção do mercado. Cada uma das empresas estava em condições de avaliar a situação do mercado e a sua evolução com mais certeza do que o teria podido fazer de outra forma. O facto de cada uma delas (incluindo a British Sugar) poder adquirir a garantia, aquando das reuniões, que todas as outras empresas estavam igualmente ao corrente da estratégia da British Sugar em matéria de preços e que, para além disso, cada uma das três «seguidoras» tencionava seguir estreitamente a estratégia da British Sugar, singificava que a totalidade delas (incluindo a própria British Sugar) podia aplicar uma política de aumento dos preços sabendo que as outras — quer intencionalmente quer talvez por ignorância ou má interpretação do que podia ter compreendido da política da British Sugar em matéria de preços através de um simples controlo do mercado — não continuariam a aplicar preços mais baixos nem começariam a aplicar preços mais reduzidos do que os dos concorrentes ou a seguir menos estreitamente a British Sugar do que anteriormente ([187]). Constituindo o açúcar branco granulado um produto homogéneo, o seu preço é manifestamente o parâmetro mais importante da concorrência. Os clientes são muito sensíveis aos preços e aos custos reduzidos que devem suportar para mudar de fornecedor. Esta é a razão pela qual, qualquer incerteza quanto à política de preços praticada pelos concorrentes é susceptível de aumentar a concorrência exercendo, sobre as diferentes empresas, pressões no sentido da baixa em matéria de preços. Ao eliminar quase totalmente esta incerteza aquando das reuniões, as partes prosseguiram o objectivo anticoncorrencial de redução da concorrência a nível de preços entre si. Apesar da posição dominante da British Sugar em matéria de preços, uma tal concorrência através dos preços era possível, nomeadamente — ainda que não exclusivamente —- na gama de preços situados mesmo acima do ponto de equilíbrio, uma vez que neste segmento a concorrência através dos preços era possível, continuando a ser rendível para o conjunto das quatro.

(75) Com base na jurisprudência do Tribunal de Justiça ([188]), a Comissão considera que uma vez que o objectivo anticoncorrencial do comportamento das partes foi comprovado, não é necessário tomar em consideração os eventuais efeitos do acordo e/ou prática concertada.

(76) A participação no acordo e/ou prática concertada começou, para a British Sugar e para a Tate & Lyle, com a sua primeira reunião bilateral de 20 de Junho de 1986 e, para a Napier Brown e para a James Budgett, com a primeira reunião quadripartida que se realizou no final de 1986. Para as quatro, a sua participação no acordo e/ou prática concertada só terminou em 2 de Julho de 1990, quando o presidente director-geral da Tate & Lyle deu ordem para pôr termo a todos os contactos com as concorrentes do tipo dos que eram objecto do presente processo ([189]). A lista fornecida pela Tate & Lyle ([190]) revela que tanto as reuniões sobre a açúcar industrial como as relativas ao açúcar a retalho continuaram durante o período de referência, com intervalos regulares de um a três meses. A última reunião bilateral sobre o açúcar a retalho só se realizou em 9 de Maio de 1990 e a quarta reunião quadripartida sobre o açúcar industrial em 13 de Junho de 1990. A Comissão não tem qualquer razão para pensar que a participação de uma das quatro no acordo e/ou prática concertada terminou antes de 2 de Julho de 1990.

1.2.2. *Importância das restrições*

(77) Tendo em conta as quotas de mercado das empresas em causa e nomeadamente o facto de as quatro empresas terem ocupado em conjunto a quase totalidade do mercado britânico do açúcar branco granulado durante o período de referência, as restrições da concorrência que tentaram criar através do seu acordo e/ou prática concertada foram significativas.

1.3. **Conclusão**

(78) Em conclusão, os factos mencionados provam a existência, durante o período de referência, de um acordo e/ou prática concertada que tinha por objecto uma restrição da concorrência, nos termos do n.º 1 do artigo 85.º, através de uma coordenação da política de preços entre as quatro empresas no mercado do açúcar industrial na Grã-Bretanha e, para além disso, de uma coordenação da política de preços entre a British Sugar e a Tate & Lyle no mercado do açúcar a retalho na Grã-Bretanha.

2. *Os argumentos das partes e as respostas da Comissão*

2.1. **Inexistência de acordo e de prática concertada, influência dominante da British Sugar sobre os preços**

2.1.1. *Os argumentos da British Sugar*

(79) No que diz respeito ao facto de a British Sugar ter organizado uma reunião com a Tate & Lyle em 20

de Junho de 1986 e ter-se seguidamente reunido también com a Napier Brown e a James Budgett a fim de indicar que a guerra dos preços tinha terminado e de lhes dar garantias de que não tencionava praticar de novo uma política agressiva de preços baixos, mas que procurava pelo contrário aumentar os preços, a British Sugar alega que esta acção não podia ter qualquer efeito significativo sobre o comportamento destas empresas. A British Sugar tinha já tomado a decisão de pôr termo à guerra dos preços. A Tate & Lyle, a Napier Brown e a James Budgett, devido ao facto de se terem alinhado pelos seus preços, não tinham qualquer outra escolha senão seguir a sua iniciativa e teriam agido da mesma forma, quer tivessem conhecimento das intenções da British Sugar directamente, pelo sector ou pela imprensa. Por essa razão, segundo a British Sugar ([191]), não era necessária a concordância das outras empresas com a decisão unilateral da British Sugar e não teve qualquer importância; por conseguinte, não existia qualquer acordo nos termos do n.º 1 do artigo 85.º

(80) Na sua resposta à comunicação de acusações alterada ([192]), a British Sugar cita a confirmação por parte da Tate & Lyle do facto de a British Sugar ter decidido unilateralmente alterar os seus preços e de não ter existido qualquer acordo sob qualquer forma, em qualquer momento, durante o período de referência. A British Sugar admite que o conceito jurídico de «acordo» deve ser interpretado com flexibilidade, mas sublinha que deveriam existir provas de um consenso sobre um futuro comportamento comum. Ora, segundo a British Sugar, todas as provas tendem a demonstrar que não existiu qualquer intenção comum das partes de se comportarem de uma forma especial. Para além disso, a British Sugar alega que, no que se refere à classificação de um acordo, a distinção entre acordo e prática concertada só se torna irrelevante se existirem provas que demonstrem a existência dos dois tipos de comportamento.

(81) Prosseguindo nesta direcção, a British Sugar alega seguidamente ([193]) que não existiu também qualquer prática concertada, na medida em que a Comissão não pode identificar qualquer efeito sobre o mercado na sequência das reuniões. Segundo a British Sugar, a comparação efectuada pela Comissão, na sua comunicação de acusações alterada, com o acórdão proferido pelo TPI no processo Rhône-Poulenc/Comissão ([194]), não é correcta e prejudica-a. Segundo a British Sugar, o TPI não seguiu a teoria da Comissão segundo a qual existe prática concertada se existir uma acção concertada que tenha por objecto a restrição da autonomia das empresas umas em relação às outras, mesmo se se verificar no mercado qualquer efeito real. Segundo a British Sugar, o TPI proferiu o seu acórdão no processo em questão com base em inúmeras provas do efeito produzido pelo comportamento das partes no mercado e classificou o que se tinha passado como «acordo». A British Sugar pretende que o TPI declarou que a questão de saber se, no direito comunitário da concorrência, podia existir uma prática concertada na ausência de qualquer efeito, era uma questão em aberto; contudo, a British Sugar concluiu devido ao facto de o TPI ter prosseguido a sua argumentação analisando os efeitos ocorridos no processo em questão, que era necessário identificar um efeito susceptível de restringir a concorrência.

2.1.2. *Os argumentos da Tate y Lyle*

(82) Na sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada ([195]), a Tate & Lyle alega que não é necessário qualquer acordo nem qualquer estratégia de colaboração sobre os preços, uma vez que a posição dominante da British Sugar lhe permitia fixar os preços de forma unilateral e que a Tate & Lyle, a Napier Brown e a James Budgett eram obrigadas a seguir. A Tate & Lyle avança igualmente que a British Sugar nunca teve necessidade de ter garantias da manutenção de uma política de preços forte, uma vez que era a única a determiná-la. A «certeza» e a «garantia» de que a Tate & Lyle, a Napier Brown e a James Budgett seguiriam os preços da British Sugar era, e continua a ser, uma consequência da própria natureza do mercado britânico do açúcar, que resulta do regime comunitário do açúcar e não da participação das partes em reuniões.

(83) As declarações que precedem contrastam com a resposta da Tate & Lyle à comunicação de acusações inicial, em que esta reconheceu ([196]) «os contactos tinham dado origem a um acordo que, tendo em conta os efeitos significativos que tinha sobre as trocas comerciais entre os Estados-membros, era abrangido pela proibição do artigo 85.º» ([197]). Para além disso, na sua resposta à comunicação de acusações alterada, a Tate & Lyle continua a admitir ([198]) «que era parte nos acordos que, tendo em conta os seus efeitos significativos sobre as trocas comerciais entre os Estados-membros, constituíam uma infracção ao n.º 1 do artigo 85.º Nestas circunstâncias, e tendo em conta a redução do alcance das alegações na comunicação de acusações, existem inúmeros pontos de vista comuns entre a T & L e a Comissão» ([199]). Embora a Tate Y Lyle alegue que teria seguido a British Sugar na aplicação de uma estatégia de preços mais elevados, no momento em que esta decidiu pôr termo à guerra de preços, e isto independentemente do facto de ter ou não sido informada directamente pela British Sugar, ad-

mite ([200]) que «os contactos que se realizaram podem ter influenciado a rapidez do final da guerra de preços, mas não podiam afectar o seu resultado» ([201]). A Tate & Lyle reconhece que os acordos em questão tiveram efeitos anticoncorrenciais, mas pretende que estes efeitos foram «mínimos» (*minimal*) ([202]) ou «muito limitados» (*very limited*) ([203]).

2.1.3. *Os argumentos da Napier Brown*

(84) Na sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada ([204]), a Napier Brown declara que a «coordenação» da política de preços, que implicava um consenso entre os diferentes fornecedores, não tinha qualquer incidência, na medida que a política em questão era imposta por um único fornecedor dominante, que todos os outros eram obrigados a seguir.

2.1.4. *Os argumentos da James Budgett*

(85) Na sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada ([205]), a James Budgett sublinha que para além do facto de ter sido comercialmente obrigada a manter algumas das suas actividades por conta própria pouco atractivas, a sua situação comercial neste domínio por conta de terceiros dependia igualmente em grande medida da atitude adoptada pelos dois refinadores britânicos (a British Sugar, em especial, e a Tate & Lyle) que, na prática estavam em condições de determinar a rendibilidade das actividades por conta de terceiros da Budgett. Para além disso, a Budgett critica ([206]) o facto de a Comissão supor, sem razão, que quaisquer acordos ou entendimentos entre a British Sugar e a Tate & Lyle tinham sido «alargados» (*extended*) à Napier Brown e à James Budgett.

2.1.5. *As respostas da Comissão*

a) A influência dominante da British Sugar sobre os preços

(86) No que diz respeito à influência dominante da British Sugar sobre os preços, a Comissão identifica várias incoerências na argumentação das partes. O ponto a esclarecer é saber se a influência dominante da British Sugar sobre os preços nos mercados do açúcar industrial e do açúcar a retalho na Grã-Bretanha, durante o período de referência, permitia ainda a existência de uma concorrência por parte das três outras empresas. Por um lado, as partes parecem sugerir não existir já lugar para uma tal concorrência, quando sublinham que devido ao poder da British Sugar nestes mercados, não era necessário que as três outras empresas coordenassem a sua política de preços com esta, uma vez que não tinham outra escolha senão alinhar-se pelas decisões da British Sugar em matéria de preços. Ora, tal afirmação está em contraste total com a confirmação pelas partes, reiterada nas suas respostas escritas à comunicação de acusações alterada ([207]), que uma concorrência entre as quatro empresas era possível e existia realmente. Sendo o açúcar branco granulado um produto homogéneo, a concorrência tanto no mercado do açúcar industrial como no mercado do açúcar a retalho é antes de mais uma concorrência através dos preços. A Tate & Lyle, em especial, que tinha um quota de cerca de 38 % a 40 % do mercado do açúcar branco granulado no Reino Unido durante o período de referência, era potencialmente um concorrente poderoso da British Sugar, cujas quotas de mercado eram, durante este mesmo período, de cerca de 51 % a 54 %. Ainda que seja verdade que a Tate & Lyle era prejudicada, a nível das margens, em relação à British Sugar, e se é certo também que a Napier Brown e a James Budgett estavam dependentes dos dois outros produtores britânicos (British Sugar e Tate & Lyle) em relação à maior parte dos seus fornecimentos não é certo pretender que durante o período de referência, estas três empresas não tinham qualquer possibilidade de entrarem em concorrência com a British Sugar, nem entre si, em relação aos produtos em causa. O comportamento da Tate & Lyle durante a guerra dos preços, em que tentou entrar em concorrência com a British Sugar em relação a um certo número de clientes, prova-o amplamente, tal como as provas fornecidas pela British Sugar sobre as suas próprias tentativas para captar clientes à Tate & Lyle no mercado do açúcar a retalho. Tal é igualmente válido em relação aos esforços permanentes desenvolvidos pelos comerciantes a fim de importarem açúcar branco granulado a baixos preços e finalmente, em relação à possibilidade que tinham de adquirir açúcar a granel junto dos dois produtores britânicos e de o revender, em menores quantidades e a preços mais elevados, no âmbito das suas actividades por conta de terceiros. As partes não apresentaram nomeadamente qualquer prova de que, se a British Sugar tivesse aumentado os preços do açúcar branco granulado no mercado britânico, as três outras empresas não teriam tido a possibilidade de se opor a estes aumentos aplicando aumentos mais reduzidos ou não aplicando quaisquer aumentos. Tal teria pelo menos sido possível na gama de preços situada mesmo acima do ponto de equilíbrio ([208]).

(87) Além disso, num mercato estritamente oligopolístico, a influência dominante sobre os preços não é excepcional na medida em que, quando existe apenas um pequeno número de concorrentes, é

mais fácil — relativamente a um mercado não oligopolístico — para cada um deles aperceber-se *a posteriori* no mercado a forma como os outros nele se comportaram. Todavia, a existêntacia de um tal mercado oligopolístico, em que a concorrência tende a ser limitada, por razões estruturais, não permite que as empresas vão mais longe e coordenem activamente, *ex ante*, a sua futura política de preços. Pelo contrário, a existência de uma certa incerteza quanto às intenções das empresas em matéria de preços em mercados deste tipo constitui o principal factor de incentivo da concorrência. Tal como o Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias afirmou claramente no acórdão Hoffmann-La Roche ([209]), nos mercados em que a concorrência é já limitada, a Comissão deve estar particularmente vigilante a fim de garantir que a concorrência existente não seja restringida.

(88) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a influência dominante da British Sugar sobre os preços nos mercados do açúcar industrial e do açúcar a retalho na Grã-Bretanha não exclui a existência de uma concorrência através dos preços entre as quatro empresas, durante o período de referência ([210]).

Devido ao facto de uma concorrência desse tipo através dos preços ser possível, resulta que uma concorrência através dos preços efectiva e/ou potencial poderá ter sido restringida através de um acordo e/ou prática concertada entre as partes.

b) Acordo e/ou prática concertada

(89) A questão que se coloca então é a de saber se existiu realmente acordo e/ou prática concertada. Em resposta aos argumentos das partes, a Commissão remete antes de mais para o que já foi referido a propósito da classificação de uma infracção complexa de duração considerável ([211]) e a propósito da questão do acordo e/ou prática concertada em causa no presente processo ([212]). Uma comparação entre o que a Comissão afirma e o que as partes referem, ou que não referem, uma vez que não tem qualquer importância, releva a existência de converência de pontos de vista sobre os conceitos de acordo e de prática concertada. Em resposta à opinião da British Sugar, segundo a qual não existe qualquer elemento de prova, no presente processo, da existência de um consenso entre as partes relativamente a um comportamento comum futuro no mercado, e que não existe, por conseguinte, qualquer elemento na infracção complexa, susceptível de ser considerado acordo, a Comissão sublinha antes de mais que, ainda que esta opinião estivesse correcta, todos os elementos da infracção complexa seriam pelo menos abrangidos pela categoria das práticas concertadas. A classificação da infracção enquanto acordo e/ou prática concertada teve em conta esta opinião, devido ao facto de esta especificar que a infracção complexa no seu conjunto pode pelo menos ser classificada como prática concertada. Sem prejuízo do que acaba de ser referido, a Comissão está disposta a dar ([213]) um exemplo de um elemento que, na sua opinião, pode ser considerado acordo. Para além disso, a Comissão não concorda com a concepção segundo a qual os elementos da infracção complexa que não possam ser considerados acordos não poderão pelo menos ser considerados práticas concertadas, uma vez que não foi comprovado qualquer efeito real sobre o mercado. Finalmente, é conveniente recordar que, quando existe infracção complexa com uma duração considerável, a Comissão não é obrigada a subdividir em várias infracções distintas um comportamento contínuo caracterizado, tal como acontece no presente processo, por uma única finalidade anticoncorrencial ([214]).

aa) O significado das reuniões

(90) Segundo as partes, não pode ter existido qualquer acordo e/ou prática concertada relativo à fixação dos preços do açúcar branco granulado, uma vez que durante as reuniões, a British Sugar se contentou em apresentar comunicados unilaterais sobre a sua política de preços, enquanto as três outras partes não tomavam conhecimento de nada que não tivessem já podido apreender num mercado tão transparente quanto este. A Comissão considera que esta afirmação não é credível, por várias razões:

Em primeiro lugar, se o mercado era tão transparente como as partes o referem e se a necessidade de seguir as evoluções de preços decididas pela British Sugar era tão inevitável quanto o pretendem, não se compreende muito bem por que razão as primeiras reuniões, e todas as que se lhes seguiram durante um longo período, foram organizadas, nem por que razão a British Sugar não aplicou muito simplesmente a sua política de preços e deixou que as outras partes tomassem elas próprias consciência da evolução do mercado. Se a afirmação das partes é correcta, mesmo a reunião principal de 20 de Junho de 1986 não teria sido necessária. Esta é a razão pela qual, estas reuniões regulares devem ter trazido algo mais a todas as partes, uma espécie de «valor acrescentado» em relação a uma simples vigilância da evolução dos preços aplicados pelas outras empresas no mercado. Este valor acrescentado revestia-se de dois aspectos: por um lado, as reuniõs davam a cada uma das partes a confirmação que a sua apreciação dos preços praticados nesse momento no mercado

pelas três outras empresas era correcta; por outro, as reuniões davam a cada uma das partes uma certeza muito maior sobre as intenções dos outros participantes em matéria de fixação de preços.

Em segundo lugar, se a organização destas reuniões constituía apenas uma forma específica de a British Sugar informar os outros operadores das alterações de preços que tinha decidido unilateralmente em relação ao açúcar branco granulado, nada explica a razão por que apenas três outros desses operadores e não a totalidade dos operadores presentes no mercado britânico, nomeadamente os outros comerciantes ([215]), foram convidados, apesar de as informações comunicadas apresentarem o mesmo interesse para o conjunto desses operadores. Pelo contrário, a exclusão dos outros operadores indica claramente que as reuniões tinham essencialmente um outro objectivo, que interessava apenas às quatro empresas implicadas na presente decisão.

bb) Acordo e/ou prática concertada entre a British Sugar e a Tate & Lyle

(91) No que diz respeito às relações entre a British Sugar e a Tate & Lyle, a carta dirigida pela Tate & Lyle ao Departamento do Comércio em 29 Agosto de 1990 ([216]) pode, segundo a Comissão, ser considerada como uma prova da intenção comum destas duas empresas de se comportarem no mercado de uma forma específica ([217]), ou seja, pôr termo à guerra de preços em relação a todos os tipos de açúcar, aumentar os preços e abster-se de qualquer estratégia agressiva em matéria de preços com o objectivo de ganhar quotas de mercado. O entendimento que os representantes da Tate & Lyle manifestaram durante a reunião de 20 de Junho de 1986 não constituía a sua interpretação de uma decisão unilateral, tomada pela British Sugar e anunciada à Tate & Lyle, mas sim o resultado de «discussões» que são referidas nesta mesma carta. Ora, as discussões constituem um processo bilateral, para o qual as duas partes contribuem e no fim do qual existe um desacordo, uma indecisão ou um acordo, constituindo esta última hipótese uma convergência de opinião, uma concordância mútua sobre o comportamento futuro dos interlocutores. Ora, no presente processo, nem a British Sugar nem a Tate & Lyle declararam alguma vez que as questões discutidas na reunião de 20 de Junho de 1986 se saldaram por um desacordo ou por uma indecisão. Para além disso, a alegação segundo a qual as decisões sobre os preços foram tomadas unilateralmente pela British Sugar, e anunciadas apenas depois dessa ocasião, é contraditória com a declaração da Tate & Lyle segundo a qual a reunião de 20 de Junho de 1986 «foi importante na medida em que tinha estabelecido os princípios com base nos quais se deveriam realizar todas as discussões futuras» [was significant in that it set the background principles against which all future discussions were held) ([218])]. Esta é a razão pela qual, se considerarmos isoladamente o que se passou durante a reunião de 20 de Junho de 1986, a Comissão considera que este elemento da infracção complexa pode ser considerado como a conclusão de um acordo entre a British Sugar e a Tate & Lyle relativamente à coordenação dos preços, tal como descrito. Os outros elementos da infracção complexa poderiam pelo menos ser abrangidos pela categoria das práticas concertadas.

(92) Finalmente, a nota comum entregue ao Departamento de Comércio, em 15 de Abril de 1991, pela British Sugar e pela Tate & Lyle ([219]) prova igualmente, segundo a Comissão, que aquando da primeira reunião de 20 de Junho de 1986, a British Sugar e a Tate & Lyle chegaram a acordo sobre a política de coordenação dos preços referida *supra*. Refere-se no ponto 4 b desta nota que tanto a Tate & Lyle como a British Sugar consideravam que, tendo em conta a decisão unilateral tomada pela British Sugar de pôr termo à guerra dos preços, a British Sugar deixaria de praticar qualquer estratégia agressiva em matéria de preços, o que incentivaria a Tate & Lyle a proceder do mesmo modo, ainda que fosse mantida uma certa margem de tolerância no que diz respeito às suas quotas de mercado respectivas. Tal demonstra que as duas empresas partilhavam o que era referido como um «ponto de vista comum» sobre a natureza do seu comportamento futuro no mercado. Não tendo este comportamento sido provocado por um terceiro, a British Sugar e a Tate & Lyle eram as únicas responsáveis. O que se trata realmente na nota, é por conseguinte a intenção comum das duas partes de futuramente fixarem os seus preços de uma certa forma. Ora, a Comissão considera que este elemento pode ser considerado um acordo sobre políticas gerais de preços entre concorrentes. O facto de não ter passado a escrito e de não ter sido acompanhado de qualquer sanção nem medida de aplicação expressas, não tem qualquer importância ([220]).

Além disso, a referência a uma margem de tolerância no que diz respeito às quotas de mercado, que surge em duas ocasiões no ponto 4 da nota, indica a existência de um acordo entre as duas empresas. Com efeito, para um produto tão homogéneo como o açúcar branco granulado, as quotas de mercado são antes de mais o resultado dos preços praticados, uma vez que se trata do principal parâmetro da concorrência em relação a um tal produto. Assim, a menos que tenha havido um acordo entre a British Sugar e a Tate & Lyle, pelo menos sobre a sua política geral em matéria de preços, a noção de margem de tolerância para as quotas de mercado não teria tido qualquer sentido.

cc) Acordo e/ou prática concertada entre a British Sugar, a Tate & Lyle, a Napier Brown e a James Budgett

(93) No que diz respeito à Napier Brown e à James Budgett, não se realizou qualquer reunião importante comparável à de 20 de Junho de 1986. No entanto, a Comissão reuniu elementos de prova que revelam que aquando das reuniões em que participaram, a Napier Brown e a James Budgett tomaram parte activa nas discussões, isto é, no processo bilateral, sobre o açúcar industrial. Não foram simples destinatárias dos comunicados sobre as decisões unilaterais tomadas pela British Sugar.

(94) Na sua carta ao Departamento de Comércio de 7 de Agosto de 1990 ([221]), a British Sugar admite terem existido discussões sobre os preços com a Napier Brown e a James Budgett, mas pretende nunca ter alterado as suas decisões nem o seu plano de empresa na sequência destas discussões. Nesto ponto, a British Sugar confundiu duas questões distintas: primeiro, se existiu concertação sobre as intenções dos participantes na discussão e, segundo se o resultado desta concertação coincidiu ou não com a intenção que era já a de uma das empresas (British Sugar) antes mesmo de esta participar nestas discussões. Quanto ao primeiro ponto, tem de se reafirmar que não fazia qualquer sentido ter discussões acerca da fixação de preços com a Napier Brown e a James Budgett, se estas empresas não contribuíssem em nada para essas discussões. Na realidade, sabe-se que a Napier Brown e a James Budgett tinham nestas discussões um potencial de ameaças de um poder de negociação, devido ao facto de terem a possibilidade de praticarem uma comercialização agressiva das suas importações, que teria entravado a estratégia da British Sugar, de aumentar os preços no mercado britânico escoando simultaneamente a totalidade das suas quotas A e B ([222]). Tal aparece, por exemplo, no documento sobre a estratégia comercial da James Budgett para o período 1987–1990 ([223]). A gravidade das discussões com a Napier Brown e a James Budgett ressalta igualmente da nota interna da Tate & Lyle que refere que a British Sugar discutiu um certo aumento, que pretendia aplicar no mercado do açúcar industrial, com o presidente director-geral da Napier Brown ([224]). Se a British Sugar não tivesse tido necessidade de chegar a um consenso com a Napier Brown e com a James Budgett sobre a futura política de preços das partes no sector do açúcar industrial, incluindo no que diz respeito às diferenças de preços entre compradores de pequenas e grandes quantidades, estas discussões não teriam tido qualquer razão de existir.

dd) Prática concertada sem prova de um efeito real

(95) Além disso, contrariamente ao que a British Sugar pretende, pode existir uma prática concertada mesmo na ausência de um efeito real sobre o mercado.

(96) Em primeiro lugar, a redacção no n.º 1 do artigo 85.º do Tratado CE indica que é suficiente uma prática concertada com um objectivo anticoncorrencial para que exista infracção nos termos desta disposição.

(97) Em segundo lugar, o acórdão proferido pelo TPI no processo Rhône-Poulenc ([225]) admite poder existir uma prática concertada quando é prosseguida uma única finalidade anticoncorrencial. Relativamente a este aspecto, a parte relevante deste acórdão ([226]) baseia-se num acórdão anterior, proferido no processo Suiker Unie ([227]). Estes dois acórdãos demonstram o âmbito da proibição das práticas concertadas, comparando a estas práticas qualquer tomada de contacto directa ou indirecta entre operadores, que tenham por objecto ou por efeito quer influenciar o comportamento no mercado de um concorrente actual ou potencial, quer revelar a esse concorrente o comportamento que já foi decidido, ou que se prevê vir a ter no mercado. No processo em causa, o TPI declarou então ([228]) que no que dizia respeito a certas reuniões que constituíam parte integrante de uma infracção complexa de duração considerável, a Rhône-Poulenc teve de necessariamente ter tomado em consideração, directa ou indirectamente, as informações obtidas durante estas reuniões com os seus concorrentes. Do mesmo modo, os seus concorrentes tomaram necessariamente em consideração, directa ou indirectamente, as informações que lhes foram reveladas pela Rhône-Poulenc sobre o comportamento que esta tinha decidido ou que previa adoptar ela própria no mercado. O TPI não examinou os efeitos dos contactos entre os concorrentes, tendo-se no entanto limitado a concluir ([229]) que a Comissão tinha razão, com base apenas numa conclusão quanto ao objecto das reuniões, em classificá-las práticas concertadas nos termos do n.º 1 do artigo 85.º do Tratado CE.

Ressalta dos acórdãos Rhône-Poulenc e Suiker Unie que:

— os contactos entre concorrentes que tenham uma finalidade anticoncorrencial podem, por si só, constituir uma prática concertada nos termos do n.º 1 do artigo 85.º,

— a divulgação, entre concorrentes, de um comportamento no mercado que foi decidido ou que está previsto, equivale pelo menos a uma

prática concertada, uma vez que esta informação deve necessariamente ser tida em conta por parte destes concorrentes para determinar o seu comportamento no mercado.

2.2. A transparência do mercado do açúcar, a comunicação antecipada de informações privilegiadas, o valor das informações sobre os preços comunicados aquando de reuniões, a função das reuniões e o seu efeito anticoncorrencial sobre o mercado

2.2.1. *Os argumentos da British Sugar*

(98) A British Sugar alegou que, mesmo que não tivesse informado a Tate & Lyle da sua decisão de pôr termo à guerra de preços, esta última ter-se-ia de qualquer modo dado conta que tinha sido tomada esta decisão. Em 20 de Junho de 1986, um artigo do *Financial Times* anunciou a demissão do director executivo da British Sugar. Ora, foi neste mesmo dia que se realizou a reunião entre a British Sugar e a Tate & Lyle durante a qual a primeira explicou a sua decisão de aplicar uma estratégia de preços mais elevados. Em 25 de Junho de 1986, notificou os aumentos dos preços do açúcar ao sector. A British Sugar mantém por conseguinte que, por esta razão, a Tate & Lyle teria de qualquer forma tido pleno conhecimento da alteração da estratégia da British Sugar. Além disso, a British Sugar afirma que o avanço efectivo com que comunicou a alteração da sua abordagem global e os aumentos de preços individuais à Tate & Lyle, à Napier Brown e à James Budgett, foi limitado. Após a reunião de 20 de Junho de 1986, por exemplo, a British Sugar afirma ter informado o sector da sua nova tabela de preços de açúcar a retalho em 25 de Junho de 1986, devendo estes entrar em vigor em 14 de Julho de 1986. Tal significa no caso presente, que a Tate & Lyle tinha sido avisada das alterações cinco dias antes ([230]).

(99) Além disso, a British Sugar avançou igualmente os seguintes argumentos:

a) Açúcar industrial

(100) No que diz respeito à qualidade das informações sobre o açúcar industrial fornecidas pela British Sugar à Tate & Lyle, à Napier Brown e à James Budgett aquando destas reuniões, embora a British Sugar admita que anunciou efectivamente que estas eram, em grandes linhas, as suas intenções em matéria de preços e que, numa ocasião, comunicou a matriz dos preços, alega que tal não teve qualquer efeito anticoncorrencial, na medida em que não houve qualquer discussão sobre as informações específicas relativas às vendas a certos clientes industriais, nem sobre as informações relativas aos preços, às condições de entrega, aos empréstimos, etc. ([231]).

(101) Além disso, a British Sugar sublinha que a matriz não estabelecia preços mínimos e que os preços que nela figuravam não tinham qualquer relação com os preços efectivos das transacções. Em apoio da sua tese segundo a qual a matriz, tal como todas as informações de carácter geral relativas à evolução dos preços, fornecidas aquando das reuniões não tinham qualquer efeito sobre o comportamento concorrencial efectivo das empresas em causa, a British Sugar apresentou uma análise das diferenças entre os preços constantes da matriz e os preços realmente facturados a 11 grandes clientes industriais, durante o período de referência. Esta análise revela a existência de diferenças importantes e variáveis ([232]). A British Sugar alega que, uma vez que a Commissão admite que não existia qualquer relação entre a matriz e os preços reais, deve igualmente admitir, logicamente, que as reuniões relativas ao açúcar industrial não tiveram qualquer incidência sobre a concorrência efectiva ([233]).

(102) A British Sugar sublinha igualmente que não existe qualquer prova que permita demonstrar que os preços do açúcar industrial teriam sido mais baixos se as reuniões não se tivessem realizado ([234]).

b) Açúcar a retalho

(103) No que diz respeito ao açúcar a retalho, a British Sugar admite, na sua resposta tanto à primeira como à segunda comunicação de acusações, que teve reuniões regulares com a Tate & Lyle e que por várias ocasiões, forneceu a esta última, antecipadamente, uma cópia da sua tabela de preços a retalho. Contudo, a British Sugar pretende que tal não podia ter tido qualquer efeito sobre a política da Tate & Lyle em matéria de preços, que estas reuniões não tinham grande importância, que não tinham qualquer objecto anticoncorrencial e que não poderiam de forma alguma afectar significativamente a concorrência entre a British Sugar e a Tate & Lyle ([235]). Em apoio destas alegações, a British Sugar recorda que pouco após ter fornecido uma cópia da tabela à Tate & Lyle, comunicou-a igualmente a todo o sector. A British Sugar considera que das sete reuniões que segundo a Tate & Lyle, as duas empresas realizaram sobre o açúcar a retalho, só foram comunicadas tabelas em três ocasiões. Segundo a British Sugar, nas três ocasiões, o sector recebeu as tabelas cinco dias depois, quatro dias antes e dois dias após as reuniões respectivamente, e num caso, tal aconteceu mesmo após a publicação das tabelas ([236]). A British Sugar

afirma que estas tabelas nunca foram vistas em fase de projecto e que nunca foram alteradas após as reuniões ([237]). A British Sugar pretende para além disso, que o principal tema discutido durante estas reuniões (e que constituía o tema único de discussão cada vez que as tabelas não eram comunicadas) não estava associado aos preços nem a outras questões concorrenciais, mas dizia respeito a questões de carácter geral tais como as actividades do Gabinete do Açúcar, uma campanha de publicidade geral para o açúcar, a aposição do código de barras nos produtos, etc. A British Sugar declara que nunca evocou o caso de clientes individuais com a Tate & Lyle e que também nunca discutiu níveis de descontos que poderiam, seriam ou deviam ser concedidos em relação aos preços de tabela. Esta é razão pela qual, segundo a British Sugar, estas práticas não tiveram qualquer efeito significativo sobre a concorrência ([238]).

(104) Por esta razão, segundo a British Sugar, as tabelas de preços a retalho não forneciam qualquer indicação fiável sobre os preços efectivamente facturados e a Tate & Lyle não teria podido servir-se deles para tentar alinhar os seus preços pelos da British Sugar. Segundo esta última, era impossível calcular, a partir das tabelas, o que um cliente deveria efectivamente pagar pelo açúcar branco granulado ([239]). A British Sugar forneceu uma comparação dos seus preços de tabela a retalho com os preços líquidos efectivamente pagos pelos seus principais clientes a retalho, que revela que durante o período de referência, existiam diferenças importantes e variáveis entre os preços de tabela e os preços líquidos efectivamente pagos pelos clientes ([240]).

(105) A fim de provar que a comunicação das tabelas de preços a retalho não teve qualquer efeito sobre o comportamento das duas empresas, a British Sugar forneceu igualmente:

— uma comparação que inclui as datas em que produziram efectivamente efeitos as alterações das tabelas de preços a retalho respectivamente da British Sugar e da Tate & Lyle, as datas em que estas alterações foram notificadas ao sector, os preços do açúcar a retalho constantes das tabelas respectivas das duas empresas e as datas das reuniões que se realizaram entre a Tate & Lyle e a British Sugar sobre questões de carácter geral e questões relativas ao açúcar vendido a retalho. Esta comparação mostra importantes variações entre as duas empresas no que diz respeito às datas de notificação e de aplicação das alterações de preços, bem como no que se refere aos preços constantes das tabelas,

— cópias de notas internas que demonstram que durante o período de referência, a British Sugar tentou activamente, em várias ocasiões, tirar clientes à Tate & Lyle, oferecendo condições diferentes das da sua concorrente ([241]).

(106) A British Sugar alega igualmente que se a comunicação de informações à Tate & Lyle tivesse dado origem a uma organização efectiva do mercado entre as duas empresas, com preços semelhantes e uma ausência de concorrência entre si para a obtenção de encomendas individuais, poderia ter-se esperado que os retalhistas tivessem apresentado uma denúncia ou tivessem, pelo menos, apresentado certas provas sobre a fixação dos preços ([242]). Além disso, na sua resposta à comunicação de acusações alterada, a British Sugar sublinha que, contrariamente à impressão da Comissão, os preços do açúcar a retalho não aumentaram de forma significativa devido a decisões discricionárias tomadas pela British Sugar ([243]).

À luz do que precede, a British Sugar concluiu ([244]) que «verificou-se simplesmente uma comunicação antecipada limitada, ainda que a um concorrente, uma vez que seria anunciado numa certa data um aumento das tabelas. Esta informação não era confidencial e tinha já sido discutida com inúmeros clientes» ([245]). A British Sugar declara então o seguinte ([246]): «Conclui-se que as reuniões e a transmissão de informações não tiveram qualquer efeito real sobre o comportamento concorrencial das partes» ([247]). Na sua resposta à comunicação de acusações alterada, a British Sugar concluiu que, no que diz respeito à alegação da Comissão segundo a qual existia a coordenação de uma estratégia comum de aumento de preços, é impossível encontrar qualquer elemento de prova dessa coordenação ou identificar um qualquer efeito geral sobre os preços imputável a esta coordenação ([248]).

(107) Além disso, na sua resposta à comunicação de acusações alterada, a British Sugar contesta a opinião da Comissão sobre o fornecimento antecipado das tabelas de preços a retalho e a comunicação antecipada dos projectos de alteração das tabelas de preços a retalho. A British Sugar distingue quatro fontes de prova relativamente às reuniões sobre os preços a retalho: a correspondência com o director-geral da Concorrência da Tate & Lyle, a correspondência da British Sugar com este último, a resposta da British Sugar à comunicação de acusações inicial e as provas fornecidas pelo seu [director competente, suprimido, segredo comercial], tanto oralmente como através da sua declaração sob juramento.

(108) A British Sugar classifica a correspondência da Tate & Lyle com o director-geral da Concorrência confusa e obscura ([249]). Sublinha que as afirmações da Tate & Lyle, aquando das verificações de 27 de Maio de 1994, quanto à antecipação com que esta teria tido conhecimento dos aumentos de preços da British Sugar variam de «três a quatro semanas» (*3 or 4 weeks*) a «uma semana ou duas» (*by a week or two*). A British Sugar critica o facto de apesar da confusão sobre o período de antecipação com o qual a Tate & Lyle admitiu ter tido conhecimento destas informações, a Comissão ter decidido classificá-lo como «considerável» ([250]). A British Sugar reafirma que em três ocasiões em que as tabelas foram comunicadas à Tate & Lyle, o sector recebeu a tabela cinco dias depois, quatro dias antes e dois dias depois respectivamente. Estas tabelas nunca foram vistas sob a forma de projecto e nunca foram alteradas após as reuniões. A British Sugar declara igualmente que não existe qualquer elemento de prova de apoio às afirmações da Tate & Lyle relativas à comunicação antecipada, por parte da British Sugar, dos seus projectos de alteração das tabelas ([251]). Conclui ([252]) que não era absolutamente necessário comunicar antecipadamente as alterações de preços eminentes, uma vez que esta informação era previsível e que tinha geralmente sido já discutida com os clientes. A British Sugar concorda com a Tate & Lyle, quando esta afirma que as reuniões sobre o açúcar a retalho constituíam «apenas uma medida de segurança, nada mais que uma simples precaução» («. . .just a safety factor, a belt and braces job really») ([253]).

2.2.2. *Os argumentos da Tate & Lyle*

(109) Nas suas respostas tanto à primeira como à segunda comunicação de acusações, a Tate & Lyle raciocina como a British Sugar. Contudo, chega a uma conclusão diferente, devido à forma como interpreta os factos. A Tate & Lyle alega que os seus contactos com a British Sugar e a comunicação antecipada por parte desta das suas tabelas não se traduziram numa alteração significativa dos seus métodos de fixação de preços a longo prazo, uma vez que teria de qualquer modo seguido as iniciativas tomadas pela British Sugar em matéria de preços, que teriam sido determinadas pela forma como esta apreendia o mercado ([254]). Além disso, na sua resposta à comunicação de acusações alterada, a Tate & Lyle contesta a classificação, pela Comissão, dos acordos entre as partes como «coordenação da sua política de preços», «colusão em matéria de preços» e «estratégia de colaboração em matéria de um aumento dos preços». A Tate & Lyle reafirma que a posição dominante da British Sugar lhe permitia aplicar as decisões unilaterais, com ou sem a adesão da Tate & Lyle, e que a vulnerabilidade da Tate & Lyle a impedia de beneficiar de uma liberdade de escolha real do tipo da normalmente induzida por expressões tais como «coordenação», «colaboração» e «colusão» ([255]).

(110) Apesar disto, na sua resposta à comunicação de acusações alterada, a Tate & Lyle continua a reconhecer ([256]) «que era parte em acordos que, devido ao seu efeito significativo sobre o comércio entre Estados-membros, constituía uma infracção ao n.º 1 do artigo 85.º Nestas circunstâncias, e tendo em conta a limitação do âmbito das alegações constantes da comunicação de acusações, existem inúmeros pontos comuns entre a T & L e a Comissão» ([257]). Na sua resposta à comunicação de acusações inicial, a Tate & Lyle tinha já reconhecido ([258]) «que os contactos tinham dado origem a um acordo que, devido aos seus efeitos significativos sobre o comércio entre Estados-membros, constituía uma infracção ao artigo 85.º» ([259]). Embora a Tate & Lyle alegue que teria seguido a British Sugar na sua estratégia de aumento de preços no momento em que esta última decidiu pôr termo à guerra dos preços, e isto independentemente de ter sido ou não informada directamente do facto pela British Sugar, admite ([260]) que «os contactos que se realizaram podem ter influenciado a rapidez com que a guerra dos preços terminou, mas não podem ter afectado o seu resultado» ([261]).

(111) No que diz respeito aos efeitos das reuniões regulares que se realizaram entre a British Sugar, a Tate & Lyle, a Napier Brown e a James Budgett, e a comunicação antecipada pela British Sugar das suas tabelas de preços a retalho, a Tate & Lyle admite ([262]), na sua resposta à comunicação de acusações inicial, que: «no máximo poder-se-ia esperar que a comunicação destas decisões apenas curto-circuitasse o processo normal de percepção da situação do mercado e acelerasse a adaptação às decisões que o mercado teria de qualquer forma imposto» ([263]). Nesta mesma resposta, a Tate & Lyle repete igualmente, referindo-se ([264]) à página 3 da transcrição das verificações efectuadas nas suas instalações, que «as informações fornecidas deram à T & L um certo grau de segurança quanto ao projecto da BS em matéria de preços» ([265]). No que diz respeito ao açúcar a retalho, a Tate & Lyle admite ([266]) que «ainda que a T & L tenha sido avisada antecipadamente da intenção da BS de alterar os seus preços a retalho bem como das grandes linhas da sua política de desconto, estas informações tinham pouco valor comercial e limitavam-se a dar alguma segurança quanto à inten-

ção da BS de pôr termo à guerra de preços. Além disso, a comunicação destas informações não teve quaisquer repercussões sobre os preços finais ou sobre o calendário da aplicação de novos preços de retalho da T & L, tendo simplesmente permitido a esta publicar as suas novas tabelas de preços de retalho um pouco mais cedo do que o teria podido fazer de outro modo» ([267]).

(112) Além disso, a Tate & Lyle sublinha que, ainda que a comunicação de acusações alterada reconheça que a Tate & Lyle foi prejudicada a nível das margens durante o período de referência, nega que por essa razão, deixasse de haver lugar para uma concorrência entre a Tate & Lyle e a British Sugar ([268]). Segundo a Tate & Lyle, o facto de, durante a guerra dos preços, ter sido obrigada a reagir ao comportamento agressivo da British Sugar não prova de modo algum que lhe tivesse sido possível, por si só, agir como concorrente da British Sugar ([269]).

(113) Finalmente, a Tate & Lyle alega que, devido às características especiais do mercado do açúcar conferidos pelo regime comunitário do açúcar, os acordos concluídos no presente processo não podem ter quaisquer efeitos significativos ([270]).

2.2.3. *Os argumentos da Napier Brown*

(114) Segundo a Napier Brown ([271]), a Comissão engana-se quando declara que teria sido difícil reconhecer individualmente no mercado as informações comunicadas pela British Sugar. Pelo contrário, a Napier Brown concorda com a James Budgett ao referir que as forças de mercado fornecem informações muito exactas e rápidas sobre os níveis gerais dos preços e que as informações relativas à matriz da British Sugar podiam ser comunicadas rapidamente e com exactidão através do mercado (nomeadamente os clientes), pelo menos aos principais operadores. Além disso, a Napier Brown considera que a alegação da Comissão segundo a qual existia uma estratégia de colaboração tendo em vista um aumento dos preços não é corroborada por qualquer facto nem por qualquer elemento de prova ([272]).

2.2.4. *Os argumentos da James Budgett*

(115) Na sua resposta à comunicação de acusações alterada ([272]), a James Budgett sublinha que o tipo de informações fornecidas pela British Sugar não eram susceptíveis de permitir a esta empresa alterar a sua situação negocial com os seus clientes. Segundo a James Budget, o mercado, nomeadamente os comerciantes, conheciam perfeitamente as intenções gerais da British Sugar em matéria de preços. Por isso, as informações fornecidas pela British Sugar aquando das reuniões não acrescentaram nada ao conhecimento que a James Budgett tinha da direcção geral para a qual a British Sugar desejava orientar os preços do açúcar branco granulado e também não tiveram qualquer influência sobre os preços ou sobre a política de preços da James Budgett. A empresa declara ([274]) que para si, a matriz não continha os preços mínimos nem os preços-objectivo da British Sugar. A James Budgett declara ter tido conhecimento do facto de as decisões individuais em matéria de preços variarem, mas ter obtido aquando das reuniões a garantia de que tal não se deveria ao facto de os vendedores da British Sugar procederem sistematicamente a discriminações, sem que a sua direcção tivesse conhecimento.

2.2.5. *As respostas da Comissão*

a) A importância dos efeitos resultantes do acordo e/ou prática concertada

(116) A Comissão admite que os factos tais como se apresentam não permitem concluir que as empresas em causa discutiram as contas de clientes individuais ou reduções a conceder, quer em relação ao açúcar industrial quer em relação ao açúcar a retalho. Na sua carta ao Departamento do Comércio de 16 de Julho de 1990 ([275]), a Tate & Lyle admitiu que tinha havido discussões sobre estas questões declarando «que parecia igualmente que, por vezes, as empresas tinham trocado informações sobre os descontos de volume autorizados a certos clientes» ([276]). Nesta mesma carta ([277]) a Tate & Lyle referia igualmente que «no que se refere às negociações com os clientes, verificou-se uma troca de informações sobre a alteração dos descontos que seriam oferecidos a alguns dos maiores clientes (de quem as duas empresas eram fornecedoras)» ([278]). Seguidamente, contudo, na nota comum da British Sugar e da Tate & Lyle ao Departamento de Comércio de 15 Abril de 1991 ([279]) a Tate & Lyle declarou, no ponto 4 que «durante a vigência do acordo, a BS informou a TLS, antes de o anunciar aos seus clientes, alterações dos preços de tabela e da sua política em matéria de descontos, ainda que a TLS nunca tenha sido informada de qualquer preço específico ou desconto aplicado a um determinado cliente» ([280]). A British Sugar nega totalmente que essas discussões se tenham realizado. A Tate & Lyle não forneceu qualquer explicação convincente sobre as razões pelas quais negou as suas declarações anteriores. Nada indica também que as suas declarações anteriores tenham sido efectuadas sob pressão ou que a Tate & Lyle

tenha tido uma outra razão para prestar um depoimento incorrecto. No entanto, na ausência de qualquer outro elemento de prova de apoio à primeira versão dos factos dada pela Tate & Lyle, a Comissão considera que não está em condições de provar que se realizaram discussões sobre contas de clientes individuais ou sobre descontos concedidos sobre os preços de tabela ou que tivesse existido troca de informações, durante as reuniões, sobre a alteração dos descontos concedidos a determinados clientes. Do mesmo modo, a Comissão não contesta a informação fornecida pela British Sugar, segundo a qual foram concedidos descontos importantes e variáveis, nem o facto de, em certos casos específicos, a British Sugar e a Tate & Lyle terem estado em concorrência em relação a certos clientes.

(117) Contudo, a Comissão não concorda com as conclusões que as partes tiraram destes factos e observações. Embora a Comissão não sustente que o acordo e/ou a prática concertada tiveram qualquer efeito, admite que não está em condições de calcular o efeito exacto, no caso presente, os preços que teriam sido fixados pela Tate & Lyle, pela Napier Brown, pela James Budgett e pela British Sugar, se as reuniões durante as quais as políticas de preços foram discutidas não tivessem tido lugar ou se a British Sugar não tivesse comunicado antecipadamente as alterações introduzidas nos seus preços. Não é possível um tal exercício, na medida em que não pode ser tomada como referência qualquer situação paralela para estabelecer uma comparação que faça sentido.

(118) De qualquer modo, a Comissão não é obrigada a examinar as consequências do acordo e/ou da prática concertada em termos dos seus efeitos sobre os preços a fim de demonstrar a existência de uma infracção às regras da concorrência. É suficiente que possa ser atribuída ao comportamento uma finalidade anticoncorrencial.

(119) O n.º 1 do artigo 85.º estabelece que «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...». Tal como o Tribunal de Justiça confirmou no acórdão que proferiu no processo Consten e Grundig ([281]) «A tomada em consideração dos efeitos concretos de um acordo é supérfluo desde que se afigure que este tem por objecto restringir, impedir ou falsear a concorrência». Tal foi confirmado pelo advogado-geral e pelo Tribunal de Primeira Instância no processo Rhône-Poulenc ([282]). O advogado-geral considerava que «se for estabelecido que uma concertação teve um objecto ilícito e se (...) se pode partir da ideia que as empresas agiram seguidamente com base nesta concertação, ainda que a Comissão não tenha apresentado a prova de comportamentos concretos (uma prática), (...) verifica-se uma prática concertada que tem um objecto ilícito, que é abrangida pelo âmbito do artigo 85.º quando as empresas agem tendo informações e expectativas mais ou menos justificadas quanto ao comportamento das outras mais do que teriam tido ou que não teriam normalmente, existe sempre um risco manifesto de a concorrência ser menos intensa do que o teria sido em caso contrário» ([283]). Tal como foi referido ([284]), o TPI confirmou, no acórdão que proferiu neste processo, o parecer do advogado-geral, ao declarar que a Rhône-Poulenc ...«através da sua participação nestas reuniões, (...) tomou parte, com os seus concorrentes, numa concertação que teve como objecto influenciar o seu comportamento no mercado e revelar o comportamento que cada produtor pretendia adoptar ele próprio no mercado» ([285]). O TPI prossegue declarando, a propósito da Rhône-Poulenc que «assim, (...) não só prosseguiu a finalidade de eliminar antecipadamente a incerteza relativa ao comportamento futuro dos seus concorrentes, mas também necessariamente tomou em conta, directa ou indirectamente, as informações obtidas nessas reuniões para determinar a política que pretendia seguir no mercado. Da mesma forma, os seus concorrentes tomaram necessariamente em conta, directa ou indirectamente, as informações que lhes foram reveladas [Rhône-Poulenc] sobre o comportamento que tinha decidido ou que pretendia ela própria adoptar no mercado para determinar a política que aqueles pretendiam seguir» ([286]). Apenas nesta base, e sem examinar os eventuais efeitos, o TPI concluiu, tendo em conta o objecto de certas reuniões, que a Comissão teve fundamento para as classificar como práticas concertadas ([287]). Do mesmo modo, no que diz respeito às intenções comuns a várias empresas em matéria de objectivos de preços e de quotas, o TPI declarou que a Comissão tinha fundamento para tratar estes elementos da infracção complexa como acordos nos termos do n.º 1 do artigo 85.º ainda a propósito deste aspecto, o TPI ([288]) não examinou os eventuais efeitos destes acordos, mas limitou-se a citar a jurisprudência constante ([289]), que estabelece que para que exista acordo, é suficiente que as empresas que participam nesse acordo tenham expresso a sua intenção comum de se comportarem no mercado de uma certa forma. Nesta base, e de novo sem examinar os eventuais efeitos, o TPI concluiu finalmente que a Comissão tinha também fundamento para classificar este comportamento contínuo, que se caracterizava por uma única finalidade, como uma infracção única sob a denominação de «acordo e prática concertada» ([290]).

b) A transparência do mercado do açúcar, a comunicação antecipada de informações privilegiadas de outras fontes, o valor das informações sobre os preços comunicados nas reuniões, a função das reuniões

(120) A fim de responder aos argumentos apresentados pelas partes nestas rubricas, é conveniente descrever mais pormenorizadamente a função e o valor que estas reuniões contínuas tinham para eles. Tal leva-nos a concluir que a única explicação convincente de as partes se terem reunido frequentemente durante um longo período reside na prossecução em comum do objectivo de uma restrição da concorrência através da coordenação da sua política de preços no mercado da forma referida ([291]).

(121) No que se refere ao açúcar industrial, comprovou-se ([292]) que durante as reuniões, a British Sugar comunicou as suas intenções no que dizia respeito aos futuros aumentos de preços, bem como à manutenção ou aumento dos diferenciais nos preços facturados aos compradores, em função da quantidade de açúcar industrial adquirido. Foi igualmente comprovado que tal se efectuou com base na matriz de preços elaborada pela British Sugar, que indica os seus preços-objectivo por trimestre e em função da tonelagem adquirida. As partes também não negam que, pelo menos numa ocasião, a matriz foi comunicada à Tate & Lyle, à Napier Brown e à James Budgett, e que quando não foi efectivamente apresentada, foram comunicadas aos participantes informações semelhantes às que nela constam. Foi demonstrado ([293]) que estas reuniões organizadas regularmente durante um longo período permitiram dar a todos os participantes — incluindo a British Sugar, apesar da sua influência dominante sobre os preços — a garantia de que existiria uma política comum contínua de preços mais elevados, garantia que não teriam podido obter ao acompanhar, simples e individualmente, a evolução do mercato ([294]). Não foi contestado que a Napier Brown e a James Budgett tinham um interesse muito especial em ver mantidos os diferenciais de preços entre compradores de pequenas e grandes quantidades de açúcar industrial, tal como indicado na matriz ([295]). Para além disso, foi demonstrado que a British Sugar tinha um interesse muito especial em implicar a Napier Brown e a James Budgett na colusão, a fim de controlar a ameaça potencial que estas duas empresas constituíam, devido à sua capacidade em importarem açúcar do estrangeiro, que teria podido ameaçar em grande medida a estratégia da British Sugar, que consistia em combinar preços elevados à possibilidade de vender a totalidade das suas quotas A e B no Reino Unido. Finalmente, aquando das verificações efectuadas nas instalações da Tate & Lyle, em 27 de Maio de 1994, esta empresa confirmou que as informações contidas na matriz eram úteis, na medida em que lhe permitiam ter uma indicação das intenções da British Sugar no domínio dos preços ([296]). Mesmo na sua resposta à comunicação de acusações alterada, que se caracteriza pelo facto de a Tate & Lyle ter negado um grande número de declarações que tinha prestado numa fase anterior do processo, a Tate & Lyle reconhece ([297]) que «as informações eram úteis para indicar as intenções prováveis da BS» ([298]). A Tate & Lyle confirma ([299]) que «as informações fornecidas conferiam à T & L um certo grau de certeza quanto à política de preços que a BS tencionava aplicar» ([300]).

(122) No que diz respeito ao açúcar a retalho, comprovou-se que pelo menos em duas ocasiões, a British Sugar enviou à Tate & Lyle uma cópia da sua nova tabela de preços a retalho e isto antes de a comunicar ao sector ([301]). A British Sugar concluiu que ([302]) «se tratava com efeito simplesmente da comunicação antecipada de informações limitadas, é certo que a um concorrente, de que um novo aumento dos preços de tabela seria anunciado numa determinada data» ([303]). A Tate & Lyle admite que ([304]) «a British Sugar a tinha avisado antecipadamente da sua intenção de alterar os seus preços de tabela a retalho e das grandes linhas da sua política de descontos no sector do açúcar a retalho» ([305]). Declara que ([306]) a comunicação antecipada das decisões da British Sugar no domínio dos preços a retalho devia permitir «curto-circuitar o processo normal de percepção da evolução do mercado e acelerar a adaptação a estas decisões» ([307]). A Tate & Lyle admite ([308]) igualmente que a comunicação destas informações sobre os preços «permitiu à Tate & Lyle publicar as suas próprias novas tabelas de preços a retalho um pouco mais cedo do que o teria podido fazer de outro modo» ([309]). Para além dissa, ainda em relação ao açúcar a retalho, ficou demonstrado ([310]) que as reuniões organizadas regularmente durante um longo período permitiram garantir não apenas à Tate & Lyle, mas também — apesar da sua influência dominante sobre os preços — à British Sugar de que haveria a aplicação de uma política comum contínua de preços mais elevados, que lhes teria sido impossível aplicar limitando-se simplesmente a acompanhar individualmente a evolução do mercado.

c) Conclusão

(123) Ainda que a Comissão não esteja em condições de determinar com exactidão o efeito anticoncorrencial das reuniões em termos de níveis exactos dos preços no mercado, comprovou contudo, com base

na função e no valor destas reuniões para as partes, que estas tiveram por objecto restringir a concorrência estabelecendo uma coordenação de preços entre si.

2.3. **O alegado objecto das reuniões, em especial os compromissos**

2.3.1. *Os argumentos da British Sugar*

(124) A British Sugar alega que as reuniões sobre o açúcar industrial não tinham qualquer objecto anticoncorrencial. Na sua opinião estas reuniões desempenhavam três funções ([311]): em primeiro lugar, os compromissos apresentados pela British Sugar à Comissão em 1986, no âmbito do processo Napier Brown, exigiam que fossem realizados contactos regulares com os comerciantes e que lhes fossem dadas garantias. Enquanto único outro produtor no mercado britânico, a Tate & Lyle tinha igualmente interesse em acalmar os comerciantes. Em segundo lugar, como os comerciantes são os principais clientes tanto da British Sugar como da Tate & Lyle, as grandes transacções entre estas empresas exigiam uma coordenação exacta entre os participantes nas reuniões. Em terceiro lugar, deviam ser tratadas conjuntamente por todo o sector outras questões de carácter administrativo.

(125) Quanto ao açúcar a retalho, igualmente, a British Sugar afirma ([312]) que o fornecimento das tabelas de preços a retalho não tinham qualquer objecto anticoncorrencial.

a) Os compromissos

(126) Na sua resposta à comunicação de acusações inicial ([313]), a British Sugar havia já declarado que na sequência destes compromissos, «pretendia fazer participar os comerciantes nas decisões sobre os preços. É verdade que se tratava de concorrentes, mas, enquanto clientes, abasteciam-se das suas matérias-primas nomeadamente junto da British Sugar . . . se a British Sugar avaliasse mal a situação no momento de fixar os seus preços industriais ou de determinar as suas vendas ao sector retalhista, os comerciantes teriam sido os primeiros a queixar-se. Assim, a razão pela qual as reuniões e discussões bilaterais entre a British Sugar e cada comerciante, bem como as reuniões que se tinham realizado paralelamente entre a T & L e cada comerciante, tornaram-se reuniões entre as quatro partes» ([314]). Para além disso, a British Sugar declarou ([315]) que a sua decisão de se envolver nas práticas em questão tinha sido tomada, uma vez que pensava que, para respeitar os compromissos, «era obrigada a consultar os comerciantes sobre a manutenção de um diferencial aceitável entre os preços industriais e os preços a retalho e igualmente sobre diferenciais aceitáveis entre os preços facturados aos grandes clientes e aos clientes menos importantes» ([316]).

(127) Na sua resposta à comunicação de acusações alterada ([317]), a British Sugar alega que: «Na sequência da aceitação dos compromissos, em Agosto de 1986, os comerciantes adquiriram um estatuto especial "protegido" simultaneamente enquanto clientes e enquanto concorrentes da British Sugar» ([318]). A British Sugar sublinha que os compromissos devem ser interpretados como uma confirmação geral do facto de existir um futuro para os comerciantes e como uma proibição de praticar políticas de preços que ameaçassem pôr em perigo a sua sobrevivência, quer no sector do açúcar a retalho quer no do sector industrial ([319]). Esta é a razão pela qual a British Sugar não aceita o raciocínio da Comissão ([320]), quando esta refere que é difícil compreender como as discussões da British Sugar com a Napier Brown e com a James Budgett, que se referiam exclusivamente aos preços do açúcar industrial, poderiam ter tido como objectivo contribuir para a realização dos compromissos, que não faziam especificamente menção aos diferenciais entre os preços facturados aos grandes clientes e aos clientes menos importantes de açúcar industrial, embora referissem expressamente a margem entre os preços industriais e os preços a retalho. A British Sugar recorda que a maior parte das actividades da Napier Brown e o conjunto das actividades da James Budgett se desenvolvem no sector do açúcar industrial ([321]) e que a garantia geral relativa à sobrevivência dos comerciantes que consta dos compromissos impostos exigia à British Sugar que evitasse qualquer prática discriminatória no que diz respeito aos preços do açúcar industrial ([322]). «Na perspectiva da British Sugar, era vital (. . .) que os preços da British Sugar pudessem permitir aos comerciantes ter uma margem suficiente sobre os preços de revenda, a fim de poder sobreviver» ([323]). Por um lado, se os preços facturados pela British Sugar aos comerciantes tivessem sido demasiado elevados, a British Sugar teria infringido os compromissos. Por outro, se os preços facturados pela British Sugar a outros clientes, que partilhava com os comerciantes, tivessem sido demasiado reduzidos, ter-se-ia verificado discriminação contra comerciantes que se teriam encontrado numa situação desfavorecida a nível da concorrência, o que constitui uma infracção ao artigo 86.º do Tratado CE ([324]). A British Sugar sublinha que a Napier Brown e a James Budgett participaram nas reuniões enquanto clientes e não enquanto concorrentes ([325]). Segundo a British Sugar ([326]), no que diz respeito aos compromissos, «era essencial que as partes se pudessem reunir regularmente para garantir que o regime funcionava como devia e, em especial, para garantir que aos comerciantes são aplicados preços não discriminatórios em relação ao volume que adquirem e que a British Sugar não exerceu qualquer

discriminação contra estes, nomeadamente no que diz respeito aos seus clientes comuns» ([327]).

(128) Na audição de 18 e 19 de Abril de 1996, a British Sugar adiantou igualmente o argumento ([328]) segundo o qual os compromissos se encontravam fielmente traduzidos no seu «Programa de cumprimento das exigências comunitárias», redigido em Dezembro de 1986. Citou nomeadamente a secção IV, ponto 2 «Preços desleais» deste programa para provar que a manutenção de uma margem insuficiente entre os preços do açúcar industrial e os preços do açúcar a retalho constituía apenas uma das diferentes formas de comportamento que, segundo a British Sugar, constituíam uma infracção às regras da concorrência da UE.

(129) Segundo a British Sugar ([329]), a presença da Tate & Lyle nas reuniões pode explicar-se em parte pelo facto de esta empresa que, segundo a Comissão ([330]), tinha uma posição dominante conjunta com a British Sugar, poder em teoria ser objecto de uma denúncia por parte dos comerciantes e ter por conseguinte todo o interesse em não lhes dar motivos para apresentarem essa denúncia.

b) Outras finalidades das reuniões

(130) Na sua resposta à comunicação de acusações alterada ([331]), a British Sugar afirma, para além disso, que as relações comerciais complexas entre as partes exigiam reuniões frequentes entre si, incluindo com a Tate & Lyle. Segundo a British Sugar, os acordos de venda e de compra entre as quatro foram discutidos e concluídos durante estas reuniões.

2.3.2. *Os argumentos da Tate & Lyle*

(131) A Tate & Lyle apresentou poucos comentários sobre a questão dos compromissos. Estes foram apenas brevemente referidos na sua carta ao Departamento do Comércio de 16 de Julho de 1990 ([332]) e durante a audição ([333]).

No que diz respeito ao objecto das reuniões, a Tate & Lyle só lhes fez uma breve alusão. Aquando das verificações de 27 de Maio de 1994, a Tate & Lyle declarou que as reuniões sobre o açúcar a retalho «constituíam apenas uma medida de segurança, uma sinples precaução» «(*just a safety factor, a belt and braces job really*») ([334]).

Além disso, a Tate & Lyle afirma ([335])que existiam «outras questões legítimas, que interessavam que o conjunto do sector discutisse» ([336]).

2.3.3. *Os argumentos da Napier Brown*

(132) Na sua resposta à comunicação de acusações alterada ([337]), a Napier Brown sublinha que os compromissos estavam associados ao papel dos comerciantes em geral e não apenas aos preços. A diferença entre os preços do açúcar industrial e do açúcar a retalho constituía apenas um dos elementos da decisão da Comissão Napier Brown. Segundo a Napier Brown, o facto de a British Sugar ter reduzido acentuadamente os diferenciais entre os preços facturados aos grandes clientes, que eram frequentemente clientes da British Sugar, e os preços facturados aos pequenos clientes, isto é, tradicionalmente, os clientes dos comerciantes ([338]), era um tipo de prática de preços que tinham igualmente por objectivo ser abrangida pelos compromissos. A Napier Brown considera que as reuniões constituíam um meio útil para fazer compreender à direcção da British Sugar a importância do controlo do cumprimento por parte dos seus vendedores não apenas dos objectivos mas igualmente do espírito dos compromissos. A Napier Brown considera que a redacção dos compromissos demonstrava claramente que a insuficiência da margem entre o preço do açúcar industrial e o preço do açúcar a retalho da British Sugar constituía simplesmente um exemplo da prática em matéria de preços que não era («*normal e razoável*») «normal and reasonable» e que podia, por conseguinte, ser «interpretado como uma prática predatória» («*construed as predatory*»).

2.3.4. *Os argumentos da James Budgett*

(133) Na sua resposta à comunicação de acusações alterada ([339]), a James Budgett pretende ter acreditado que a decisão tomada pela British Sugar de restabelecer diferenciais de preços com base nos volumes ([340]) fazia parte do cumprimento dos compromissos. A Budgett pensava que a Comissão tinha avisado a British Sugar de que não praticasse, relativamente a pequenos compradores de açúcar branco industrial, preços predatórios que constituiriam uma infracção ao artigo 86.º do Tratado CE.

2.3.5. *As respostas da Comissão*

(134) Com estas reuniões, as partes tentaram restringir a concorrência através dos preços entre si em relação ao açúcar industrial, e igualmente entre a British Sugar e a Tate & Lyle no que diz respeito ao açúcar a retalho. Esta afirmação é apoiada pelo facto de todas as justificações alternativas avançadas pelas partes para explicar o objecto das reuniões não serem convincentes.

a) Os compromissos

(135) A principal explicação, com base na realização dos compromissos, não é convincente nem se considerarmos os participantes em cada uma das 40 reuniões, nem a cronologia dos acontecimentos, nem os assuntos tratados durante as diferentes reuniões, nem ainda os outros métodos que teriam permitido respeitar e controlar a realização dos compromissos.

(136) Foi comprovado ([341]) que a British Sugar e a Tate & Lyle participaram em todas as 40 reuniões, enquanto a Napier Brown e a James Budgett participaram apenas nas reuniões classificadas sob a rubrica «industrial» e «industrial/alterações do preço institucional». Na prática, a James Budgett e a Napier Brown participaram assim em 18 reuniões. Realizou-se uma reunião suplementar sobre o açúcar industrial em que apenas participaram a British Sugar e a Tate & Lyle. Além disso, a James Budgett participou, com a British Sugar e a Tate & Lyle, numa outra reunião sobre as importações/ /exportações. As restantes 20 reuniões foram encontros bilaterais entre a British Sugar e a Tate & Lyle, classificadas sob diferentes rubricas: «reunião geral», «mercado geral», «geral/retalho», «retalho», «geral/importações» e «importações/exportações».

(137) Na audição de 18 e 19 de Abril de 1996, a Comissão solicitou às partes que lhe fornecessem uma explicação válida sobre a presença do produtor Tate & Lyle em todas as reuniões. A razão subjacente a esta questão era que se as reuniões tivessem sido organizadas pela British Sugar com o objectivo de acalmar os comerciantes e de garantir o cumprimento dos compromissos que a British Sugar tinha assumido face à Comissão, e que só diziam respeito aos comerciantes, mas não aos produtores ([342]), então a presença permanente da Tate & Lyle seria difícil de explicar. A British Sugar respondeu ([343]) que tanto os produtores (British Sugar e Tate & Lyle) como os comerciantes (Napier Brown e James Budgett) tinham todos um interesse comum em estar presentes e que os comerciantes estavam provavelmente tão preocupados com o futuro das suas relações com a Tate & Lyle como com a British Sugar. A Napier Brown respondeu ([344]) que a British Sugar procurava, nessa época, acalmar todo o mercado, não apenas os comerciantes, e que pretendia ter uma instância em que pudesse explicar o que fazia e dar a cada um, incluindo à Tate & Lyle, a possibilidade de apresentar observações. A James Budgett respondeu ([345]) que não tinha uma resposta simples para explicar a presença da Tate & Lyle. Declarou que no que lhe dizia respeito, pretendia não apenas ter a certeza de que a British Sugar respeitaria as suas obrigações, mas igualmente que a Tate & Lyle se comportaria de igual modo.

(138) Para começar, a Comissão nota que quanto mais se alega que as reuniões tinham por objectivo acalmar o conjunto das quatro, menos credível é que o principal objectivo das reuniões fosse o respeito dos acordos nos quais a Tate & Lyle não era manifestamente parte, que não mencionavam a Tate & Lyle e que tinham sido concluídos pela British Sugar no âmbito do processo Napier Brown, do qual a Tate & Lyle nunca tinha feito parte.

(139) A própria Tate & Lyle não se apoia nos compromissos para explicar as reuniões. Quando foi interrogada, na audição de 18 e 19 Abril de 1996, sobre o significado dos compromissos, remeteu para as suas duas cartas ao Departamento do Comércio de 16 de Julho de 1990 ([346]) e de 29 de Agosto de 1990 ([347]), que constituíam uma boa descrição das circunstâncias em que as reuniões se tinham realizado. A Tate & Lyle acrescentou ([348]) que a carta de 16 de Julho de 1990 mencionava «a existência dos compromissos como um dos elementos do contexto em que as reuniões se realizaram» ([349]). Ora, a carta de 29 de Agosto de 1990 não incluía qualquer referência a compromissos e a de 16 de Julho de 1990 só os refere uma vez e apenas como um ponto de menor importância. A tal propósito, é referido o seguinte ([350]): «No Verão de 1986, afigurava-se que a British Sugar tencionava alterar a sua política comercial face à Tate & Lyle. Nessa época, alguns membros importantes do pessoal da British Sugar tinham abandonado a empresa ou estavam em vias de o fazer. A British Sugar tinham abandonado a empresa ou estavam em vias de o fazer. A British Sugar tinha igualmente tido que assumir compromissos face à Comissão Europeia no âmbito do processo Napier Brown e estava sujeita a pressões comerciais. Foi referido à Tate & Lyle que a British Sugar estava disposta a adoptar uma nova política comercial» ([351]). Este excerto revela que os compromissos constituíam apenas um elemento secundário entre outros e certamente não o principal motivo na origem da decisão da British Sugar de alterar a sua política face à Tate & Lyle.

(140) Para além disso, uma análise mais pormenorizada contradiz ainda mais os argumentos que assentam nos compromissos:

aa) Os participantes nas reuniões

(141) Em primeiro lugar, não é credível que as 20 reuniões bilaterais entre a British Sugar e a Tate &

Lyle tivessem tido por objectivo a realização dos compromissos, uma vez que a Napier Brown e a James Budgett delas se encontravam excluídas, ainda que estas duas empresas, na sua qualidade de comerciantes, fossem directamente interessadas pelos compromissos. Em segundo lugar, os compromissos não diziam apenas respeito à Napier Brown e à James Budgett, mas igualmente aos outros comerciantes que operam no mercado do açúcar branco granulado na Grã-Bretanha ([352]). O facto de estes não terem participado em qualquer das 40 reuniões limita-se a corroborar o facto de estas não terem por objecto a realização dos compromissos.

bb) A cronologia dos acontecimentos

(142) A reunião decisiva entre a British Sugar e a Tate & Lyle, em que a Napier Brown e a James Budgett não participaram, realizou-se em 20 de Junho de 1986, embora os compromissos só tenham sido propostos em 5 de Agosto de 1986. Na sua carta de 29 de Agosto de 1990 ([353]), a Tate & Lyle declarou que a reunião de 20 de Junho de 1986 «foi importante, na medida em que permitiu fixar os princípios com base nos quais se deveriam realizar todas as discussões futuras» («*significant in that it set the background principles against which all future discussions were held*»). Tendo em conta o que precede, é evidente que a reunião de 20 de Junho de 1986, devido não apenas à ausência da Napier Brown e da James Budgett, mas igualmente à data em que se realizou, não podia ter por objecto a realização dos compromissos. Além disso, o facto desta reunião de 20 de Junho de 1986, que era de importância vital para a definição dos princípios em que devia assentar o futuro comportamento anticoncorrencial e para todas as reuniões futuras, ou seja, tantas reuniões bilaterais como as reuniões quadripartidas, se ter realizado antes dos compromissos terem sido propostos, constitui uma indicação manifesta de que a realização dos acordos não constituía o objecto das reuniões posteriores.

(143) Além disso, se as reuniões se destinavam a garantir a realização dos compromissos assumidos em 5 de Agosto de 1986 no âmbito do processo Napier Brown, não se compreende a razão pela qual, durante quase dois anos, que decorreram entre esta data e a adopção pela Comissão da decisão relativa ao processo Napier Brown, em 18 de Julho de 1988 ([354]), a British Sugar nunca referiu à Comissão que estas reuniões bilaterais e quadripartidas entre as partes se tinham realizado. No âmbito do presente processo, a British Sugar tentou criar a impressão de que garantia o respeito dos seus compromissos, bem como o cumprimento das regras de concorrência comunitária de duas formas. Em primeiro lugar, redigiu, em Dezembro de 1986, um programa geral de respeito das regras da concorrência comunitária e, em segundo lugar, tomou medidas específicas destinadas a garantir este respeito, na forma das reuniões em causa no presente processo. Na sua decisão Napier Brown, a Comissão considerou os compromissos e o programa de cumprimento como factores atenuantes ([355]), mas impôs contudo uma coima de 3 milhões de ecus. Neste contexto, é impossível explicar a razão pela qual as reuniões, cujo objectivo principal deveria ser a garantia do cumprimento dos compromissos e das regras comunitárias da concorrência, em geral nunca foram mencionadas pela British Sugar à Comissão. Se nos basearmos na argumentação seguida pela British Sugar, esta teria tido todo o interesse em mostrar à Comissão que tomou muito a sério a realização dos compromissos e do programa de cumprimento e teria podido igualmente utilizar este argumento quando tentou obter uma redução da coima aplicada.

cc) O tema das reuniões

(144) É conveniente recordar que os compromissos foram assumidos no âmbito do processo Napier Brown, que dizia respeito ao sector do açúcar a retalho. O açúcar industrial é a matéria-prima a partir da qual é fabricado o açúcar a retalho. A decisão Napier Brown considerou que a British Sugar se encontrava em posição dominante no mercado do fornecimento do açúcar industrial e do açúcar a retalho na Grã-Bretanha ([356]). Esta é a razão pela qual os comerciantes que pretendem proceder à venda de açúcar a retalho a partir de açúcar industrial comprado à British Sugar, dependem desta última para poder manter uma margem suficiente (margem de reabastecimento) entre o preço do açúcar industrial e o preço do açúcar vendido a retalho. O principal elemento da denúncia da Napier Brown, confirmado pela Comissão na sua decisão, era que a British Sugar tinha reduzido artificialmente os seus preços de retalho, numa medida tal que a margem entre os preços a retalho e os preços industriais se tinha tomado demasiado reduzida para que a Napier Brown pudesse sobreviver no mercado britânico do açúcar a retalho. Por conseguinte, os compromissos mencionam expressamente a margem entre os preços industriais e os preços a retalho da British Sugar, que apresenta uma importância vital para as vendas a retalho dos comerciantes ([357]). Os compromissos não dizem respeito ao nível geral dos preços do açúcar industrial e do açúcar a retalho e não se referem também especificamente aos diferenciais que devem ser estabelecidos ou mantidos entre os preços facturados aos compradores de açúcar industrial, em função das quantidades encomenda-

das. Tal deve-se ao facto de no processo Napier Brown, a Comissão nunca ter acusado a British Sugar de ter mantido uma margem abusiva, ou mesmo desleal, entre os grandes e os pequenos compradores de açúcar industrial.

(145) Segundo as informações de que a Comissão dispõe, a Napier Brown e a James Budgett participaram unicamente nas discussões da British Sugar e da Tate & Lyle relativas aos preços do açúcar industrial, nomeadamente no que diz respeito aos diferenciais de preços a estabelecer ou a manter entre os grandes e os pequenos compradores de açúcar industrial. As quatro partes assistiram a 18 reuniões sobre açúcar industrial, tendo a British Sugar e a Tate & Lyle participado numa reunião suplementar.

A Napier Brown e James Budgett não assistiram às sete reuniões denominadas «retalho» nem à reunião «geral/retalho»; tratava-se de reuniões bilaterais entre a British Sugar e a Tate & Lyle. Para além da primeira reunião bilateral entre a British Sugar e a Tate & Lyle, em 20 de Junho de 1986, não se realizou qualquer reunião que abrangesse simultaneamente o açúcar industrial e o açúcar a retalho. É possível que, aquando da primeira reunião bilateral de 20 de Junho de 1986, a British Sugar e a Tate & Lyle tivessem igualmente discutido margens entre os preços do açúcar industrial e os preços do açúcar a retalho, ainda que estas discussões não tivessem certamente podido ter por motivo o respeito dos compromissos, na medida em que estes tinham sido tornados face a comerciantes no âmbito do processo Napier Brown que não dizia respeito à Tate & Lyle. Para além disso, se a questão das margens entre os preços do açúcar industrial e dos preços do açúcar a retalho tivesse sido efectivamente evocada na reunião de 20 de Junho de 1986, e se as explicações das partes sobre o papel dos compromissos fossem correctas, teria sido lógico que em primeiro lugar, a British Sugar, a Napier Brown e a James Budgett tivessem todas nesta primeira reunião de 20 de Junho de 1986 e, em segundo lugar, que estas três empresas tenham continuado, durante todo o período de referência, a participar em conjunto nas reuniões durante as quais era evocada a questão dos preços do açúcar industrial e dos preços do açúcar a retalho simultaneamente. Neste contexto, tendo em conta os temas discutidos e os participantes nas diferentes reuniões, a Comissão conclui que, com excepção talvez da primeira reunião de 20 de Junho de 1986, a questão das margens entre os preços do açúcar industrial e os preços do açúcar a retalho não foi discutida nem aquando das reuniões sobre o açúcar industrial nem aquando das reuniões sobre o açúcar a retalho. Tendo em conta a ausência da Napier Brown e da James Budgett na primeira reunião de 20 de Junho de 1986, e tendo em conta o facto de não ter existido qualquer outra reunião durante a qual tivessem sido evocadas conjuntamente as questões do açúcar a retalho e do açúcar industrial e durante a qual tivesse podido ser discutida a questão das margens, que foi especificamente abordada na decisão Napier Brown e expressamente mencionada nos compromissos, não é credível afirmar que qualquer destas reuniões tenha podido ter por objecto a realização destes compromissos.

(146) Do mesmo modo, se os compromissos se destinavam, tal como o afirma a British Sugar, a acalmar os comerciantes sobre o seu futuro, não se compreende a razão pela qual a Napier Brown e a James Budgett só participaram nas reuniões sobre o açúcar industrial mas não nas reuniões sobre o açúcar a retalho. O mercado do açúcar industrial enquanto tal não estava implicado no processo Napier Brown, e também não constituía um tema específico dos compromissos. Pelo contrário, era o mercado do açúcar a retalho que se encontrava no centro do processo Napier Brown e, por essa razão, a situação dos comerciantes neste mercado constituia um dos problemas que os compromissos deveriam resolver.

(147) Assim, não é por conseguinte credível que as reuniões em que a Napier Brown e a James Budgett participaram tivessem de algum modo tido por objecto a realização dos compromissos, tanto mais que a Tate & Lyle, não sendo parte interessada nesses compromissos ([358]), esteve sempre presente. Também não é credível afirmar que a British Sugar e a Tate & Lyle, ao participarem em reuniões bilaterais sobre o açúcar a retalho, de que a Napier Brown e a James Budgett se encontravam excluídas, ou ao participar noutras reuniões bilaterais, tinham por objectivo a realização dos compromissos, e isto tanto mais que a Tate & Lyle, tal como referido *supra*, não fazia parte desses compromissos. Por esta razão, tendo em conta o objecto real das reuniões e da participação constante da Tate & Lyle, a Comissão não aceita o argumento ([359]) da British Sugar segundo o qual o seu comportamento tinha origem no facto de esta considerar que, a fim de respeitar os compromissos, «era obrigada a consultar os comerciantes sobre a manutenção de um diferencial aceitável entre os preços industriais e os preços a retalho, e igualmente sobre a manutenção dos diferenciais aceitáveis entre os preços facturados aos grandes e aos pequenos clientes» ([360]).

(148) A opinião da Comissão é confirmada pelas respostas dadas pela Napier Brown e pela James Budgett, na audição de 18 e 19 de Abril de 1996, quando foram interrogadas sobre as razões pelas quais não se encontravam pelo menos associadas às discussões sobre as margens entre os preços a retalho e os preços industriais. O representante da Napier Brown declarou o seguinte ([361]): «É certo que discutimos o assunto, mas eu não tencionava discuti-lo com as outras partes presentes. Tratava-se de uma questão privada entre nós e a British Sugar» ([362]). O representante da James Budgett referiu, por seu lado, o seguinte ([363]). «A minha opinião é que, e limito-me a confirmar a opinião já expressa pelo Sr. Pat Ridgwell, qualquer que, fosse o tema destas reuniões, as primeiras não tratavam especificamente a questão da margem entre os preços de retalho e os preços a granel» ([364]).

dd) O significado do programa de cumprimento das exigências

(149) Para além disso, a existência e o conteúdo do programa de cumprimento das exigências do direito comunitário, que a British Sugar anunciou à Comissão em Outubro de 1986 e adoptou em Dezembro do mesmo ano, enfraquece ainda mais a credibilidade do seu argumento segundo o qual o seu comportamento se baseava no facto de pensar que a fim de respeitar os compromissos, «era obrigada a consultar os comerciantes» («*was obliged to consult with the merchants*») pelo menos sobre os preços. O programa de cumprimento abrange o conjunto das regras de concorrência da Comunidade aplicáveis aos operadores económicos. Não negligencia o n.º 1 do artigo 85.º e indica suficientemente o risco de infracção a esta disposição que qualquer contacto directo entre concorrentes relativamente aos preços implica.

(150) Na decisão da Comissão de 18 de Julho de 1988 relativa ao processo Napier Brown ([365]), é referido o seguinte: «. . .em Outubro de 1986, a BS informou a Comissão de que tencionava aplicar um programa global de cumprimento destinado a assegurar a observância futura pela empresa de todas as obrigações que lhe incumbem por força do n.º 1 do artigo 85.º e, em especial, do artigo 86.º do Tratado. Este programa, foi adoptado ulteriormente. Em aplicação deste programa, a BS realiza anualmente uma reunião de controlo da observância das regras da concorrência, na sequência da qual é elaborado um relatório, do qual é enviada uma cópia aos serviços da Comissão».

A razão pela qual se menciona especificamente o artigo 86.º nesta parte da decisão Napier Brown deve-se unicamente ao facto do processo Napier Brown se basear no artigo 86.º Tal como se refere nesta mesma parte da decisão — e o texto do programa de cumprimento confirma-o ([366]) — abrange o conjunto das obrigações constantes do n.º 1 do artigo 85.º São dadas explicações pormenorizadas e exemplos práticos tanto em relação ao n.º 1 do artigo 85.º como em relação ao artigo 86.º Além disso, refere-se na página 6 do programa de cumprimento que: «Em conformidade com a sua política de observância de todas as leis em vigor, a empresa compromete-se a respeitar as regras de concorrência da CEE e tomará todas as medidas necessárias para o efeito. A empresa tem igualmente por política não apenas respeitar a legislação, mas ir mais além da simples letra da lei e tentar evitar qualquer comportamento susceptível de suscitar dúvidas quanto à legalidade do seu comportamento . . . Esta é a razão pela qual, todos os membros da Direcção, quadros e outro pessoal da empresa devem seguir esta política e respeitar o espírito e a letra das regras comunitárias da concorrência. Devem igualmente fazer compreender aos seus subordinados que lhes é solicitado agirem da mesma forma. Nenhum membro do pessoal, qualquer que seja o seu nível, tem o poder de dar ordens ou de tomar medidas contrárias à política da empresa definida *supra*» ([367]).

(151) Além disso, o âmbito global do programa de cumprimento aparece nas informações fornecidas pela British Sugar à Comissão aquando do pedido de certificado negativo que esta apresentou, em 23 de Dezembro de 1986, para este mesmo programa de cumprimento (processo IV/32.214). Em anexo ao formulário A/B, a British Sugar declarou no título: «1. Breve descrição», o seguinte: «Um programa de cumprimento a realizar pela British Sugar para o fornecimento, fixação de preços e comercialização dos seus produtos na observância das regras de concorrência constante do Tratado de Roma» ([368]). Sob o título «2. Mercado», a British Sugar declarou o seguinte: «O mercado do produto relevante para efeitos do presente pedido é o mercado do açúcar granulado destinado aos retalhistas e aos clientes industriais. O mercado geográfico relevante é o Remo Unido» ([369]).

ee) Outros métodos que permitem realizar e controlar a observância dos compromissos

(152) Finalmente, se o mercado do Reino Unido e o mercado britânico do açúcar branco granulado, tal como a política de preços da British Sugar, fossem tão transparentes quanto o afirmam as partes,

dificilmente se compreende por que foi necessário organizar reuniões para realizar os compromissos e supervisionar o seu respeito. Teria sido suficiente que a Napier Brown e a James Budgett controlassem o comportamento da British Sugar em matéria de preços no mercado. Além disso, os compromissos estão ainda em vigor. O facto de não se ter realizado qualquer outra reunião entre as partes depois de Julho de 1990 e de nenhum dos comerciantes ter apresentado uma denúncia, revela que é possível realizar os compromissos e garantir o seu cumprimento sem organizar qualquer reunião.

b) Os outros argumentos que justificam as reuniões

(153) O argumento segundo o qual as relações comerciais complexas entre as partes necessitavam de reuniões frequentes entre si não é convincente. O facto de não se ter realizado desde Julho de 1990 qualquer reunião deste tipo, embora as relações comerciais entre as partes se tivessem mantido tão complexas como eram durante o período de referência, revela que é possível gerir essas relações com êxito sem reuniões. Também não é credível afirmar que as relações comerciais das partes com outros operadores que desenvolvem as suas actividades no mercado do açúcar branco granulado na Grã-Bretanha, nomeadamente os outros comerciantes, eram menos complexas do que as existentes entre as próprias partes. Por conseguinte, o facto de as partes não terem solicitado a esses outros operadores que participassem nas suas reuniões vem confirmar que o objectivo dessas reuniões não era o objectivo alegado pelas partes.

c) Conclusão

(154) Tendo em conta o facto de as explicações fornecidas pelas partes para as suas reuniões não serem convincentes e de se revelar que não era necessária qualquer reunião para atingir os objectivos alegados após o período de referência, pode concluir-se que a verdadeira razão pela qual as partes continuaram a investir tempo e recursos na organização e na participação nessas reuniões, com uma tal frequência e durante um período tão longo, reside no facto de terem todas as quatro por objectivo restringir a concorrência através dos preços, coordenando a sua política de preços no mercado do açúcar industrial na Grã-Bretanha, e para além disso, no que diz respeito à British Sugar e à Tate & Lyle, coordenando as suas políticas de preços respectivos no mercado do açúcar a retalho na Grã-Bretanha.

C. EFEITO SIGNIFICATIVO SOBRE O COMÉRCIO ENTRE ESTADOS-MEMBROS

1. *Apreciação da Comissão*

1.1. **A redacção do n.º 1 do artigo 85.º e os critérios estabelecidos pelo Tribunal de Justiça**

(155) O acordo e/ou a prática concertada relativo à coordenação da politíca de preços das partes pode ter afectado de forma significativa o comércio entre os Estados-membros. Tal pode ser alegado apesar de o objecto deste acordo e/ou desta prática concertada dizer respeito à política de preços aplicada num mercado, sem se abranger o conjunto do Reino Unido, mas apenas a Grã-Bretanha. Uma infracção ao n.º 1 do artigo 85.º não pressupõe que o objecto ou efeito da restrição da concorrência diga respeito a um mercado que, do ponto de vista geográfico ou do ponto de vista do produto, ultrapasse as fronteiras de um único Estado-membro; é suficiente que o padrão das trocas comerciais entre Estados-membros possa ter sido afectado, independentemente de o ser de forma negativa ou positiva.

(156) No presente processo, não é possível determinar a medida exacta em que as importações foram efectuadas para a Grã-Bretanha na sequência do acordo e/ou da prática concertada relativa à coordenação dos preços.

(157) Todavia, não é necessário que tal seja estabelecido pela Comissão. Em primeiro lugar, a redacção do n.º 1 do artigo 86.º, que refere «acordos... e práticas concertadas que sejam susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados-membros», demonstra que não é necessário apresentar a prova do efeito efectivo sobre o comércio para que esta disposição se torne aplicável. Em segundo lugar, o Tribunal de Justiça declarou, em várias ocasiões ([370]), que para que um acordo ou uma prática concertada seja susceptível de afectar o comércio entre Estados-membros, deve, apenas com base num conjunto de elementos de direito e de facto, permitir prever com um grau de probabilidade suficiente a possibilidade de exercer uma influência significativa, directa ou indirecta, real ou potencial, sobre os fluxos comerciais entre Estados-membros, de forma a entravar a realização dos objectivos de um mercado único entre Estados-membros. A influência que pode exercer um acordo ou uma prática concertada sobre o comércio entre Estados-membros é analisada em especial tendo em conta a posição e a importância das partes no mercado relevante ([371]).

(158) Para além disso, o Tribunal ([372]) declarou, em várias ocasiões, que um acordo que abrange o conjunto do território de um Estado-membro tem, pela sua própria natureza, por efeito consolidar a compartimentação dos mercados numa base nacional, entravando deste modo a interpenetração económica pretendida pelo Tratado. No processo Belasco ([373]), que dizia respeito a um cartel no mercado dos revestimentos betumados na Bélgica, o TJCE sublinhou que os membros do cartel tinham chegado a um acordo sobre as medidas defensivas que deveriam ser tomadas, no caso de um reforço da concorrência por parte de empresas estrangeiras e que a quota de mercado nacional em causa que os membros do acordo detinham lhes permitia aplicar eficazmente as medidas em questão. Esta é a razão pela qual o acordo e/ou a prática concertada teve de ser considerado como susceptível de influenciar o comércio intracomunitário. No processo John Deere ([374]), TPI sublinhou a natureza acentuadamente oligopolística do mercado relevante nacional (o mercado britânico dos tractores agrícolas) e o facto de os membros do cartel terem 88 % deste mercado. O TPI concluiu que, nestas circunstâncias, a Comissão tinha, a justo título, considerado que um sistema de troca de informações criado entre as empresas em causa era susceptível de afectar substancialmente o comércio entre Estados-membros, uma vez que, ao atenuar a concorrência, influenciou necessariamente o volume das importações no mercao nacional em causa.

1.2. **Apreciação no presente processo**

(159) Se aplicarmos ao presente processo as normas fixadas pelo Tribunal, chega-se à conclusão de que o acordo e/ou a prática concertada era susceptível de afectar significativamente o comércio entre Estados-membros.

(160) O acordo e/ou a prática concertada tinha por objecto o aumento, através de medidas coordenadas, dos preços do açúcar branco granulado na Grã-Bretanha. De um ponto de vista económico, é lógico esperar que as importações do açúcar branco granulado na Grã-Bretanha aumentem na sequência de um aumento dos preços na Grã-Bretanha e isto independentemente dos limites estruturais impostos às importações pelos factores mencionados *supra* ([375]). Deste ponto de vista, é por conseguinte possível concluir, com um grau de probabilidade suficiente, que o acordo e/ou a prática concertada podem ter tido um efeito significativo sobre os fluxos comerciais entre os Estados-membros.

(161) Tal é aliás confirmado pela estrutura do mercado relevante e pelo poder das partes neste mercado. Tanto o mercado do açúcar industrial como o mercado do açúcar a retalho na Grã-Bretanha foram fortemente oligopolísticos durante o período de referência ([376]). As quatro empresas em causa no acordo e/ou prática concertada relativa ao açúcar industrial detinham em conjunto mais de 90 % do mercado relevante. As duas empresas implicadas no acordo e/ou prática concertada relativamente ao açúcar a retalho detinham cerca de 80 % do mercado relevante. O facto de o mercado geográfico relevante não abranger a totalidade do território do Reino Unido, mas limitar-se à Grã-Bretanha (excluindo a Irlanda do Norte) ([377]), não tem qualquer importância no que diz respeito ao efeito sobre o comércio no presente processo. Quando uma pequena parte de um território de um Estado-membro é separado da maior parte — tal como acontece em relação à Irlanda do Norte relativamente à Grã-Bretanha —, a lógica na base do argumento da compartimentação avançado pelo Tribunal ([378]) relativamente a um comportamento anticoncorrencial que abrange a totalidade de um território de um único Estado-membro, é igualmente aplicável à relação entre a maior parte do território de um Estado-membro e os outros Estados-membros, a menos que possa ser totalmente excluído qualquer efeito significativo sobre o comércio. É esta situação que prevalece no presente processo.

Por esta razão, é possível concluir com um grau de probabilidade suficiente, igualmente no que diz respeito à estrutura do mercado relevante e ao poder que as partes detém neste mercado, que o acordo e/ou a prática concertada podem ter tido um efeito significativo nos fluxos comerciais entre Estados-membros.

(162) Para além disso, no que diz respeito ao açúcar industrial e ao açúcar a retalho, existem igualmente outros elementos de facto que permitem concluir, com um grau de probabilidade suficiente, que o acordo e/ou a prática concertada podem ter tido um efeito significativo sobre os fluxos comerciais entre Estados-membros.

1.2.1. *Açúcar industrial*

(163) No que diz respeito ao açúcar industrial, algumas empresas da Grã-Bretanha, incluindo os comerciantes no que diz respeito às suas compras por conta própria, adquirem açúcar aos produtores do Continente, a fim de conservarem uma outra fonte de abastecimento, em caso de problemas de produção na Grã-Bretanha, por exemplo, uma má campanha. Se for caso disso, estarão dispostos a pagar um preço mais elevado por estas aquisições. Além disso, os grandes produtores de açúcar do conti-

nente venderam tradicionalmente quantidades importantes de açúcar industrial na Grã-Bretanha. Logicamente, se o preço do açúcar industrial na Grã-Bretanha aumenta na sequência do acordo e/ou da prática concertada aplicada pelas partes, tendo em vista coordenar um aumento dos preços, as empresas britânicas considerarão as outras fontes de abastecimento situadas noutros Estados-membros mais atractivas. Para além disso, estas últimas encontrar-se-iam encorajadas deste modo a tentar aumentar as suas exportações para a Grã-Bretanha.

(164) Na realidade, existem indícios que revelam que o acordo e/ou a prática concertada, tendo em vista uma coordenação do aumento dos preços do açúcar industrial na Grã-Bretanha, após a guerra dos preços, deu origem a uma alteração significativa dos fluxos comerciais entre a Grã-Bretanha e os Estados-membros vizinhos, nomeadamente a França e a Dinamarca, no sector do açúcar industrial ([379]).

(165) Em primeiro lugar, pode notar-se, tal como já referido ([380]), que durante as campanhas (1 de Outubro a 30 de Setembro) abrangidas pelo período de referência, as importações de açúcar dos outros Estados-membros para o Reino Unido passaram de 88 000 toneladas em 1986/1987 para 110 000 toneladas em 1987/1988, seguidamente para 132 200 toneladas em 1988/1989, para atingirem finalmente 153 000 toneladas em 1989/1990. Tal representa um aumento de 73,9 %, tendo a parte das importações no consumo nacional total passado, por seu lado, de 3,9 % em 1986/1987 para 6,7 % em 1989/1990. Em 1985/1986, último ano durante o qual a guerra dos preços vigorou ainda largamente, as importações elevaram-se a 137 000 toneladas. Se compararmos este valor com o do último ano durante o qual o acordo e/ou a prática concertada teve ainda um efeito significativo, ou seja, 1989/1990, pode observar-se um aumento de 11,7 %. A maior parte do açúcar importado no Reino Unido e na Grã-Bretanha foi sempre tradicionalmente, e tal é o que aconteceu igualmente durante o período de referência, o açúcar branco granulado, essencialmente para os clientes industriais.

(166) Em segundo lugar, o facto de a Tate & Lyle, em especial, ter considerado necessário adoptar uma política activa de ameaça dos importadores com exportações de retaliação se vendessem quantidades suplementares de açúcar na Grã-Bretanha, tal como referido ([381]), revela claramente que as partes temiam que o aumento dos preços na Grã-Bretanha desse origem a um aumento das importações. O facto de a Comissão, na sua comunicação de acusações alterada, ter renunciado a classificar este aspecto do comportamento da Tate & Lyle e da British Sugar como infracção ao n.º 1 do artigo 85.º e ao artigo 86.º, não significa que este comportamento não possa ser tomado em consideração na presente decisão. Para além disso, na sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada ([382]), a Tate & Lyle reconheceu novamente «que tinha feito bem compreender aos importadores que defenderia as suas vendas no mercado do Reino Unido e que nesse momento, tinha utilizado a ameaça unilateral de medidas de retaliação (ainda que não tenha na realidade tomado qualquer medida, apesar de um aumento das importações)» ([383]). Esta declaração confirma a apreciação da Comissão de duas formas: em primeiro lugar, demonstra que a Tate & Lyle teve efectivamente uma política de ameaça dos importadores. Em segundo, revela que, apesar destas ameaças, as importações para a Grã-Bretanha aumentaram, sendo a explicação mais lógica para este fenómeno o facto de, devido ao acordo e/ou prática concertada entre as partes, os preços no mercado britânico terem aumentado.

1.2.2. *Açúcar a retalho*

(167) Ainda que as importações de açúcar branco granulado acondicionado em pacotes de 1 quilo destinados à venda a retalho na Grã-Bretanha não tivessem nunca sido muito significativas, não são de modo algum impossíveis. Ainda que os obstáculos à entrada sejam importantes para este tipo de produto (nomeadamente a necessidade de mandar imprimir pacotes ou etiquetas em língua inglesa, a fidelidade dos clientes para com as marcas conhecidas e o facto de os supermercados estarem pouco dispostos a recorrer a fornecedores de que não têm a certeza de poderem garantir entregas regulares e adequadas), essas importações podem tornar-se uma ameaça real para os produtores nacionais quando os preços a retalho aumentam na Grã-Bretanha. As grandes cadeias de supermercados, em especial, têm um forte poder de compra e são perfeitamente capazes de lançar marcas próprias recorrendo às importações.

(168) Para além disso, empresas como os comerciantes ou os grandes supermercados, por exemplo, podem perfeitamente comprar açúcar industrial noutros Estados-membros, importá-lo e acondicioná-lo para venda a retalho, tal como a Napier Brown fez até 1988. Em caso de aumento dos preços a retalho na Grã-Bretanha, estas operações de acondicionamento podem tornar-se comercialmente mais atractivas. Os produtores nacionais não têm qualquer interesse em vender açúcar industrial a um cliente que pretende acondicioná-lo e revendê-lo a retalho. A chegada ao mercado de um novo empacotador ou a extensão da actividade de um

empacotador já nela presente, afectará inevitavelmente a margem que existe entre os preços industriais e os preços a retalho. Por este motivo, ainda que alguns produtores nacionais estejam dispostos a vender para este efeito, pode pensar-se que qualquer empresa que pretenda realizar uma operação de acondicionamento deseja abastecer-se pelo menos em parte, senão na maior parte, ou mesmo na totalidade, das suas necessidades em açúcar industrial junto de produtores de outros Estados-membros, em especial quando os preços do açúcar industrial no mercado britânico aumentam.

2. *Os argumentos das partes*

2.1. **British Sugar**

(169) A British Sugar sublinha que não existiu qualquer efeito real sobre o comércio e que o aumento limitado das importações nada teve a ver com a evolução dos preços relativos do açúcar. Declara ([384]) que para quantificar os aumentos das importações, a Comissão deveria ter tomado como referência um ano durante o qual os preços e as importações para o Reino Unido tivessem sido afectados pela guerra dos preços e não um ano durante o qual esta não teve qualquer incidência. O ano de referência mais apropriado teria por conseguinte sido 1985/1986 e não 1986/1987. Uma comparação com o ano de 1989/1990, último ano durante o qual a pretensa concertação teria podido ter uma certa influência, revela que o aumento das importações teria sido nesse caso de 12 % apenas e não de 74 %. quanto ao aumento de que a British Sugar reconhece a existência, esta empresa propõe duas grandes explicações ([385]): em primeiro lugar, declara que, numa perspectiva de longo prazo, o aumento observado após 1986 não constituiu nada mais do que um regresso aos níveis anteriores das importações; em segundo lugar, afirma que um dos elementos do aumento das importações constituiu simplesmente um aumento dos ganhos na sequência da especulação sobre a desvalorização progressiva da «libra verde».

(170) No que se refere ao açúcar a retalho ([386]), a British Sugar considera que as conclusões da Comissão relativas ao efeito sobre o comércio como especulação pura e simples. Sublinha que, durante o período de referência, os aumentos dos preços de retalho imputáveis às decisões da British Sugar eram globalmente ínfimos, uma vez que se elevaram a 6,8 %, cuja maior parte se devia a ajustamentos dos preços institucionais que eram invariavelmente repercutidos sobre os compradores a retalho. Para além disso, a British Sugar pretende que, durante o período de referência, apenas foram importadas 350 toneladas por um único retalhista em 1989/ /1990.

(171) Finalmente, a British Sugar recorda que, na sua qualidade de líder em matéria de preços durante o período de referência, fixou sempre os seus preços tão perto quanto possível do preço mínimo a partir do qual teria sido interessante, para os outros produtores europeus, exportar do continente volumes susceptíveis de impedir a British Sugar de vender a totalidade da sua quota no Reino Unido ([387]). Nesta perspectiva, a British Sugar alega ([388]) que «ainda que a British Sugar tenha adoptado um comportamento anticoncorrencial, o que nega vigorosamente, fê-lo de uma forma estritamente limitada pelo objectivo de nunca incentivar as importações. Por esta razão, o pretenso "acordo" era incapaz de afectar o comércio entre Estados-membros» ([389]).

2.2. **Tate & Lyle**

(172) A Tate & Lyle reconhece que o aumento dos preços do açúcar no Reino Unido toma as importações mais atractivas. Contudo, pretende que os aumentos dos preços no Reino Unido durante o período de referência não podem, razoavelmente, ser imputados a acordos entre as partes. Foram pelo contrário a consequência da decisão unilateral da British Sugar de pôr termo à guerra de preços ([390]).

2.3. **Napier Brown**

(173) A Napier Brown declara que nada prova que o aumento dos preços do açúcar no Reino Unido durante o período de referência tenha tido uma qualquer influência sobre o nível das importações ([391]). Aquando da audição ([392]), a Napier Brown explicou que «a concorrência exerce-se principalmente a nível do custo de importação do açúcar a partir do continente, mais o custo do frete» ([393]). A Napier Brown confirmou que, durante o período de 1986-1990, aumentou as suas importações de açúcar branco para o Reino Unido ([394]), fez importações por razões estratégicas, nomeadamente para garantir uma terceira fonte de abastecimento independente, e utilizou-as como meio de pressão nas suas negociações com a British Sugar e com a Tate & Lyle ([395]).

2.4. **James Budgett**

(174) A James Budgett sublinha que o nível de preços na Grã-Bretanha era fixado pela British Sugar, que descreve como «o fornecedor dominante» «the dominant supplier». Na sua opinião, as reuniões relativas ao açúcar industrial em que participou não tiveram qualquer influência sobre os preços nem, por esse facto, qualquer efeito real ou potencial sobre as importações ([396]).

(175) A James Budgett declara igualmente que, durante o período compreendido entre 1 de Janeiro de 1986 e 31 de Dezembro de 1990, triplicou as suas importações de açúcar no Reino Unido, embora não tenha apresentado qualquer perspectiva de lucro a curto prazo. Na sua opinião, efectuou estas importações essencialmente por razões estratégicas, nomeadamente para responder à procura dos seus clientes a partir de outras fontes e para dispor de um meio de pressão aquando das negociações com a British Sugar e com a Tate & Lyle ([397]).

3. *As respostas da Comissão*

(176) Em primeiro lugar é conveniente precisar que os argumentos das partes se centram na questão do efeito real sobre o comércio entre Estados-membros e que não têm correctamente em conta a redacção do n.º 1 do artigo 85.º, nem as regras fixadas pelo Tribunal de Justiça para a avaliação do efeito de um acordo e/ou de uma prática concertada sobre o comércio entre Estados-membros. Por conseguinte, a Comissão repetirá em primeiro lugar o que já declarou ([398]) relativamente a estas regras e à apreciação do presente processo. É conveniente nomeadamente sublinhar que o facto de a Comissão, no que diz respeito à restrição da concorrência, se apoiar na finalidade do comportamento em nada exclui que possa basear-se no efeito potencial quando se trata de analisar a questão do efeito sobre o comércio. Uma tal conclusão é manifestamente compatível com o n.º 1 do artigo 85.º

(177) A conclusão da British Sugar segundo a qual no presente processo, mesmo um efeito potencial sobre o comércio não pode de modo algum ser previsto com um grau de probabilidade suficiente, deve ser rejeitada. Em especial não é convincente o argumento segundo o qual o facto da British Sugar ter como política a fixação dos seus preços abaixo de um certo nível excluía qualquer possibilidade de efeito sobre o comércio. Para além disso, a argumentação seguida pela British Sugar não é coerente. Declara na sua resposta escrita à comunicação de acusações inicial ([399]), e repete-o na sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada ([400]) que durante o período de referência, fixou os seus preços a um nível destinado a impedir importações em quantidades que ameaçariam pôr em perigo a sua capacidade de vender a totalidade da sua quota no Reino Unido. Contudo, uma tal política de preços não exclui que as importações fossem já rendíveis para outros produtores ou comerciantes comunitários, permanecendo simultaneamente em níveis que ameaçavam apenas a possibilidade de outras empresas, nomeadamente a Tate & Lyle, mas não a British Sugar, de conservarem as suas quotas de mercado respectivas no Reino Unido e na Grã-Bretanha. Tal explica a razão por que a Tate & Lyle despendeu tantos esforços para dissuadir os outros produtores comunitários de importarem para o Reino Unido e para a Grã-Bretanha. Além disso, durante a audição posterior à comunicação de acusações alterada, a British Sugar apresentou um cálculo segundo o qual os aumentos dos preços do açúcar durante o período de referência — após dedução das alterações do preço institucional e correcções em função do câmbio da libra — permitia aos operadores que pretendiam importar açúcar na Grã-Bretanha conservarem uma margem de lucro, ainda que reduzida ([401]).

(178) Os outros argumentos da British Sugar relativos às estatísticas sobre as importações referidas pela Comissão também não são convincentes.

(179) Em primeiro lugar, é conveniente sublinhar que, para além dos dados relativos às importações que referiu, a Comissão forneceu já *supra* ([402]) outros elementos de facto e de direito suficientes para permitir concluir, com um grau de probabilidade suficiente, que o acordo e/ou a prática concertada são susceptíveis de terem tido uma influência significativa nos fluxos comerciais entre Estados-membros.

(180) Em segundo lugar, não se contesta que o volume das importações tenha aumentado durante o período de referência. Ainda que tenha existido um desacordo quanto ao ano de referência apropriado, os dados anuais não foram contestados. Todavia, ainda que a opinião da British Sugar quanto ao ano de referência apropriado fosse correcta, o que se verificou foi um aumento substancial durante um período de referência e o facto de durante o último ano em que o acordo e/ou a prática concertada tiveram um efeito significativo, ou seja, 1989/1990, as importações terem atingido um pico de 153 000 toneladas antes de caírem — após ter sido posto termo ao comportamento anticoncorrencial — para 108 000 toneladas em 1993/1994 ([403]).

(181) Em terceiro lugar, há desacordo quanto às razões subjacentes ao aumento das importações. A Comissão conclui que a causa mais provável foi o aumento dos preços no mercado na Grã-Bretanha causado pelo acordo e/ou a prática concertada. As outras explicações fornecidas pelas partes não são convincentes. Não é suficiente nomeadamente declarar que o aumento das importações após 1986 se limitou a constituir um regresso aos níveis anteriores. Independentemente do facto de se saber se o aumento implicou ou não o regresso a níveis anteriores, deve contudo ter existido uma razão subjacente a este aumento. Após a queda das importações durante a guerra dos preços de 1984 a 1986, a razão mais plausível para o aumento

subsequente foi a estratégia coordenada das partes tendo em vista impor preços mais elevados, aplicada após a guerra dos preços, e isto tanto mais que após o termo do comportamento anticoncorrencial, os volumes importados baixaram significativamente. No que diz respeito ao facto de a Tate & Lyle, a Napier Brown e a James Budgett negarem a sua própria responsabilidade invocando a influência dominante da British Sugar sobre os preços, a Comissão remete para o que referiu anteriormente ([404]).

(182) No que diz respeito mais especialmente ao açúcar a retalho, a posição da Comissão não é nem puramente especulativa, nem incoerente com o que referiu anteriormente. Com base em regras definidas pelo Tribunal de Justiça, trata-se de saber se o cenário descrito pela Comissão ([405]) constitui, com um grau de probabilidade suficiente, uma consequência possível do comportamento anticoncorrencial. O caso mais célebre em que o Tribunal rejeitou qualquer possibilidade de um efeito sobre o comércio é o processo Hugin/Comissão ([406]), que diz respeito à aplicação do artigo 86.º Neste processo, o Tribunal analisou em pormenor o sector em causa e chegou à conclusão de que, devido a factores económicos e técnicos próprios deste sector, podia ser excluído, em todos os casos, um efeito sobre o comércio. As actividades da empresa em causa nunca tinham ultrapassado as fronteiras de um único Estado-membro, nunca tinha existido qualquer comércio entre Estados-membros em relação ao produto relevante e, por razões técnicas, podia ser excluído, mesmo se as condições do mercado fossem inteiramente livres, e não sujeitas a práticas restritivas.

(183) No presente processo, as circunstâncias são completamente diferentes. Em primeiro lugar, é certo que existem obstáculos à entrada que dificultam o comércio do açúcar a retalho acondicionado entre a Grã-Bretanha e os outros Estados-membros. Contudo, não existe manifestamente qualquer razão lógica para excluir que um tal comércio se possa realizar. Em segundo lugar, no que se refere às importações do açúcar industrial e ao seu acondicionamento posterior para a venda a retalho, o facto de ser exactamente o que a Napier Brown fez até 1988 demonstra que se trata de uma possibilidade real. Em terceiro lugar, os elementos a partir dos quais a Comissão construiu o cenário referido *supra*, nomeadamente a tendência dos supermercados para utilizarem o seu poder de compra e o desejo de os comerciantes de açúcar a retalho de diversificarem as suas fontes de abastecimento, assentam em factos sólidos.

D. N.º 3 DO ARTIGO 85.º DO TRATADO CE

(184) O acordo e/ou a prática concertada referidos *supra* não foram notificados. Nos termos do n.º 1 do artigo 4.º do Regulamento n.º 17, não pode por conseguinte ser concedida qualquer isenção quanto mais não seja por razões processuais. Para além disso, ainda que tivessem sido notificados, a Comissão considera, com base nos factos de que tem actualmente conhecimento, que por razões de fundo, não poderia nem teria podido ser concedida qualquer isenção. A Comissão não tem nomeadamente conhecimento de qualquer outro elemento que lhe possa permitir concluir que o acordo e/ou a prática concertada contribuiu para melhorar a produção ou a distribuição dos produtos ou para promover a progresso técnico ou económico e não tem também qualquer razão para pensar que está preenchida qualquer das três outras condições necessárias para a concessão de uma isenção individual.

IV. INAPLICABILIDADE DO REGULAMENTO N.º 26

(185) O n.º 1 do artigo 2.º do Regulamento n.º 26 ([407]), alterado pelo Regulamento n.º 49 ([408]) estabelece que o n.º 1 do artigo 85.º do Tratado CE não é aplicável a certos acordos, decisões e práticas concertadas no sector da agricultura. Para que o n.º 1 do artigo 2.º do Regulamento n.º 26 seja aplicável, o acordo, a decisão ou a prática concertada deve dizer respeito a um produto constante do anexo II do Tratado CE, o que é o caso do açúcar. Contudo, tal não significa que o acordo e/ou a prática concertada a que se refere a presente decisão seja excluído do âmbito de aplicação do n.º 1 do artigo 85.º Nenhum dos critérios que permitem a aplicação dos três motivos de derrogação referidos no n.º 1 do artigo 2.º do Regulamento n.º 26 se encontra preenchido. Tal é tanto mais verdadeiro quanto o Tribunal declarou que o artigo 2.º do Regulamento n.º 26, na medida em que autoriza uma derrogação à regra geral enunciada no n.º 1 do artigo 85.º do Tratado CE, deve ser interpretado de forma restritiva ([409]).

(186) No que diz respeito ao primeiro motivo de derrogação referido no n.º 1 do artigo 2.º do Regulamento n.º 26 (os acordos, decisões e práticas concertadas que façam «parte integrante de uma organização nacional de mercado»), basta sublinhar que muito antes de o acordo e/ou a prática concertada ter começado, em 1986, tinha sido previsto pôr termo aos regimes nacionais do açúcar, a começar pelo Regulamento n.º 1009/67/CEE do Conselho, que institui na Comunidade uma organização comum do mercado do açúcar. O

primeiro regulamento foi substituído sucessivamente pelos Regulamentos (CEE) n.º 3330/74, (CEE) n.º 1111/77 e (CEE) n.º 1785/81 ([410]), com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1148/98 ([411]), actualmente em vigor, uma vez que os regimes nacionais do açúcar tinham sido suprimidos e que a organização comum do mercado do açúcar criada quando o acordo e/ou a prática concertada objecto do presente processo teve lugar, esse acordo e/ou a prática concertada não podem logicamente ser considerados como tendo feito parte integrante de uma organização nacional de mercado.

(187) O segundo motivo de derrogação referido no n.º 1 do artigo 2.º do Regulamento n.º 26 (os acordos, decisões e práticas concertadas que sejam «necessários à realização dos objectivos enunciados no artigo 39.º do Tratado») só é aplicável se a aplicação do n.º 1 do artigo 85.º do Tratado CE puser em perigo a realização do conjunto dos cinco ([412]) objectivos enunciados no artigo 39.º Ora, não é o que acontece no presente processo.

Quanto ao sector do açúcar, os meios que permitem realizar os objectivos da política agrícola comum são enunciados no Regulamento (CEE) n.º 1785/81 do Conselho e respectivos regulamentos de execução. Incluem a fixação de quotas de produção nacionas, preços garantidos, direitos niveladores e reembolsos, bem como um sistema destinado a eliminar os efeitos das flutuações das taxas de câmbio sobre a livre circulação do produto entre os Estados-membros. Ora a coordenação das políticas de preços enunciadas na presente decisão não entra no âmbito deste sistema. Para além disso, são medidas susceptíveis de afectar as trocas comerciais e influenciar os preços em detrimento dos consumidores. Por conseguinte, não é possível referir que essas restrições da concorrência sejam necessárias à realização de qualquer dos objectivos enunciados no artigo 39.º do Tratado CE.

(188) Finalmente, as condições necessárias à invocação do terceiro motivo de derrogação (tal como consta do n.º 1, segundo período, do artigo 2.º do Regulamento n.º 26) também não se encontram reunidas, uma vez que nenhuma das quatro partes objecto da presente decisão pode ser considerada como agricultor, associação de agricultores ou associação destas associações, na acepção dessa disposição ([413]).

V. ARTIGO 3.º DO REGULAMENTO N.º 17

(189) A Tate & Lyle pôs oficialmente termo ao acordo e/ou prática concertada referido *supra* em 2 de Julho de 1990, quando o presidente director-geral da empresa mandou pôr termo a todos os contactos com os concorrentes do tipo dos que são objecto do presente processo ([414]). Tal é confirmado na carta dirigida pela Tate & Lyle ao Departamento do Comércio de 16 de Julho de 1990, de que foi enviada cópia ao membro da Comissão responsável pela concorrência. A Comissão não possui qualquer prova que indique que uma das quatro empresas tenha mantido comportamento anticoncorrencial após 2 de Julho de 1990.

VI. N.º 2, ALÍNEA A), DO ARTIGO 15.º DO REGULAMENTO N.º 17

(190) Nos termos do n.º 2, alínea a), do artigo 15.º do Regulamento n.º 17, a Comissão pode, mediante decisão, aplicar às empresas coimas no montante de 1 000 a 1 milhão de ecus ou num montante 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 comentam uma infracção ao disposto no n.º 1 do artigo 85.º do Tratado CE. Para determinar o montante da coima, deve tomar-se em consideração, além da gravidade da infracção, a duração da mesma.

A. INTENÇÃO

(191) O Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias tem constantemente alegado que a fim de que uma infracção seja considerada como tendo sido cometida intencionalmente, não é necessário que as empresas em causa tenham tido conhecimento de que infringiram o artigo 85.º ou tenham tido conhecimento de que estavam a transgredir a proibição estabelecida nessa disposição. É suficiente que não pudessem ter ignorado que o comportamento em causa tinha por objecto ou por efeito a restrição da concorrência no mercado comum com efeitos reais ou potenciais sobre o comércio entre Estados-membros ([415]).

(192) A Comissão considera que, devido ao facto de os contactos directos entre concorrentes relativamente a questões da fixação de preços serem invariavelmente considerados problemáticos do ponto de vista da legislação da concorrência, e tendo em conta a gravidade bem como a natureza sistemática

e repetitiva da prática anticoncorrencial que se realizou neste caso, nenhuma das empresas em causa poderia ter ignorado que o seu comportamento tinha por objecto restringir a concorrência no mercado comum. Do mesmo modo, as empresas em causa não poderiam ter ignorado que o seu comportamento afectava potencialmente o comércio entre Estados-membros. Além disso, no caso da British Sugar, todas estas conclusões são reforçadas pelo facto de em 1986 ter apresentado um programa global de cumprimento da legislação comunitária em matéria de concorrência, que descrevia em pormenor a proibição estabelecida no artigo 85.º Em resumo, uma avaliação objectiva das circunstâncias factuais concretas deste caso leva à conclusão de que as quatro empresas em causa praticaram intencionalmente a infracção.

B. GRAVIDADE DA INFRACÇÃO

(193) No caso presente, as características da infracção são as seguintes:

O acordo e/ou prática concertada prosseguia o objectivo de restringir a concorrência através da coordenação da política de fixação de preços a nível horizontal. O cartel funcionou em relação a um mercado que era altamente concentrado. Os participantes na infracção representavam, no sector do açúcar industrial, mais de 90 % e, no sector do açúcar a retalho, cerca de 89 % do mercado relevante ([416]).

Todavia, embora a colusão consistisse numa estratégia de colaboração de fixação de preços mais elevados, não existem elementos de prova suficientes para declarar que foram fixados em conjunto preços mínimos ou preços a cobrar a determinados clientes. Para além disso, embora de modo algum se exclua que o efeito restritivo efectivo sobre a concorrência e um efeito efectivo sobre o comércio entre Estados-membros tenha resultado do comportamento das partes, a Comissão não se baseia na demonstração desses efeitos. Por outro lado, o âmbito geográfico do mercado relevante limitou-se à Grã-Bretanha.

(194) Face a esta situação, a Comissão conclui que o acordo e/ou prática concertada em causa no presente processo constituiu uma grave infracção às regras comunitárias da concorrência.

(195) Quanto às contribuições individuais das partes para esta infracção, devem estabelecer-se diferenças consideráveis.

(196) A participação da British Sugar, devido à sua quota nos mercados relevantes do açúcar industrial e do açúcar a retalho e à sua posição enquanto líder em matéria de preços, foi essencial para o funcionamento do cartel.

Por estas razões, ao calcular a coima a aplicar à British Sugar, a Comissão considera apropriado fixar um montante de 18 milhões de ecus relativamente ao aspecto da gravidade da infracção.

(197) A Tate & Lyle, devido à sua quota nos mercados relevantes do açúcar industrial e a retalho, foi o segundo membro mais importante do cartel.

Por estas razões, ao calcular a coima a aplicar à Tate & Lyle, a Comissão considera apropriado fixar um montante de 10 milhões de ecus relativamente ao aspecto da gravidade da infracção.

(198) Os comerciantes Napier Brown e James Budgett não participaram na reunião-chave de 20 de Junho de 1986, em que foram estabelecidos os princípios para o futuro comportamento anticoncorrencial. A Napier Brown e a James Budgett juntaram-se ao cartel apenas vários meses mais tarde e a partir daí participaram apenas na infracção relativamente ao açúcar industrial. Além disso, devido ao facto de a Napier Brown e da James Budgett dependerem dos fornecimentos dos dois produtores nacionais de açúcar (British Sugar e Tate & Lyle) em relação a uma parte significativa do açúcar que vendiam na sua qualidade de comerciantes principais ou nominais ([417]), a sua influência no mercado relevante e a sua possibilidade de exercer poderes nesse mercado eram limitadas.

Por estas razões, ao calcular as coimas a aplicar à Napier Brown e à James Budgett, a Comissão considera apropriado fixar um montante de 1,5 milhões de ecus em relação a cada uma das duas empresas no que diz respeito ao aspecto da gravidade da infracção.

C. DURAÇÃO DA INFRACÇÃO

(199) No que diz respeito à British Sugar e à Tate & Lyle, a infracção relativa ao açúcar industrial bem como ao açúcar a retalho durou de 20 de Junho de 1986, quando se realizou a primeira reunião entre estas empresas, até 2 de Julho de 1990, altura em que a Tate & Lyle pôs termo ao acordo e/ou prática concertada em questão. Quanto à Napier Brown e à James Budgett, a infracção relativa ao açúcar industrial durou de finais de 1986 até 2 de Julho de 1990, altura em que foi posto termo ao acordo e/ou prática concertada em questão ([418]).

(200) Em termos da política de aplicação de coimas da Comissão, a infracção neste caso é considerada de duração média.

(201) O montante imposto a fim de ter em conta a gravidade da infracção deve por conseguinte ser aumentado de 7,2 milhões de ecus no caso da British Sugar, de 4 milhões de ecus no caso da Tate & Lyle, de 0,5 milhão de ecus no caso do Napier Brown e de 0,5 milhão de ecus no caso da James Budgett.

(202) Os montantes de base são por conseguinte fixados 25,2 milhões de ecus para a British Sugar, 14 milhões de ecus para a Tate & Lyle, 2 milhões de ecus para a Napier Brown e 2 milhões de ecus para a James Budgett.

D. FACTORES AGRAVANTES E ATENUANTES

1. *A organização comum do mercatdo do açúcar na Comunidade*

(203) O facto de, devido à organização comum do mercado do açúcar na Comunidade, o âmbito da concorrência nesse mercado ser na prática numa certa medida restrito como consequência de uma intervenção regulamentar, tal como salientado pelo Tribunal no seu acórdão Suiker Unie ([419]), em nada atenua a situação em apreço. Na sua análise do âmbito da concorrência no mercado da açúcar, o Tribunal referiu que a organização comum do açúcar proporcionava em especial um sistema de apoio aos preços, a cobrança de um direito à importação, a concessão de restituições à exportação e a fixação de quotas nacionais de produção. O Tribunal declarou que o sistema de quotas nacionais impedia a livre afectação da produção, bem como qualquer grande aumento global da produção e que esta restrição, juntamente com os custos relativamente elevados de transporte, afectavam um dos elementos essenciais da concorrência, ou seja, o fornecimento, que por conseguinte afectava o volume e o padrão de comércio entre Estados-membros ([420]). Contudo, o Tribunal sublinhou que, apesar destas restrições, na prática continuava a existir uma margem de concorrência sujeita às regras comunitárias em matéria de concorrência ([421]). Relativamente a este aspecto, o Tribunal referiu expressamente a concorrência a nível dos preços, uma vez que os preços estabelecidos pelo sistema comunitário não eram preços de venda aos comerciantes, utilizadores e consumidores, e por conseguinte permitia aos produtores uma certa liberdade para determinarem os seus preços de venda. O Tribunal referiu-se igualmente a elementos de prova de negociações duras que se realizaram em relação aos preços de venda ([422]).

(204) Na sua apreciação do nível de coimas impostas pela decisão da Comissão ([423]), o Tribunal referiu que a Comissão não tinha tomado suficientemente em consideração as limitações do âmbito da concorrência causadas pela organização comum do mercado do açúcar e referiu ainda que esta organização ajudava a garantir que os produtores de açúcar continuariam a comportar-se de uma forma não concorrencial. Todavia, o Tribunal limitou a possibilidade de redução das coimas impostas no que se refere a esse comportamento não concorrencial às práticas geradas pelas características anticoncorrenciais desses sistemas já existentes e que as agravam, tais como a repartição e protecção de mercados nacionais ou regionais através do controlo dos fornecimentos provenientes de outros Estados-membros, bem como as outras formas de restrições à importação e à exportação em causa nesse processo ([424]).

Além disso, o Tribunal foi mais longe e sublinhou expressamente que o prejuízo que os utilizadores e consumidores sofriam como resultado dessas práticas anticoncorrenciais era limitado, tendo em conta o facto de as partes não terem realizado qualquer aumento concertado ou indevido dos seus preços de venda ([425]). Consequentemente, qualquer extensão das possibilidades de atenuação, no sentido de abranger a colusão em matéria de fixação de preços, não pode ser definida no âmbito dos princípios expostos no acórdão Suiker Unie. A rigorosa interpretação das possibilidades de atenuação permitidas pelo acórdão Suiker Unie decorre igualmente da regra fundamental de que as excepções às regras gerais devem ser elaboradas de uma forma estrita ([426]).

(205) Em contraste com o processo Suiker Unie, o presente caso diz respeito a um comportamento que teve por objecto a restrição da concorrência a nível dos preços no mercado relevante através de uma coordenação em matéria de fixação dos preços. O acordo e/ou a prática concertada que prosseguiu este objectivo não foi gerado nem facilitado pela organização comum do mercado do açúcar, nem se pode afirmar ter simplesmente agravado as características anticoncorrenciais inerentes a esse sistema. A coordenação a nível da fixação de preços é uma prática estranha a esse sistema. Trata-se de um comportamento colusivo e anticoncorrencial relativo aos preços de venda aplicados aos comerciantes, utilizadores e consumidores. Esses preços de venda constituem um parâmetro particularmente importante da concorrência que o Tribunal tem expressamente referido como fazendo parte da margem residual de concorrência no mercado do açúcar que as regras comunitárias da concorrência se destinam a proteger. Além disso, no que diz parti-

cularmente respeito ao mercado do açúcar branco granulado na Grã-Bretanha, foi demonstrado ([427]) que a organização comunitária do mercado do açúcar deixou sempre um vasto âmbito para essa concorrência a nível dos preços, tal como demonstrado não apenas pelo aparecimento da própria guerra de preços mas também pelas condições, que prevaleceram após o final dessa guerra de preços.

2. *British Sugar*

(206) No que respeita a circuntâncias agravantes deve atender-se aos seguintes factores:

(207) A British Sugar foi a instigadora do acordo e/ou da prática concertada e, durante o período relevante, permaneceu a força motora subjacente à infracção. Esta conclusão baseia-se nomeadamente no facto de a reunião-chave de 20 de Junho de 1986, que estabeleceu os princípios para o futuro comportamento anticoncorrencial, ter sido convocada por iniciativa da British Sugar.

(208) A British Sugar agiu de forma contrária ao texto inequívoco do programa de cumprimento que anunciou à Comissão em Outubro de 1986 e que aplicou em Dezembro de 1986. Tal como a Decisão Napier Brown demonstra ([428]) — a aplicação do mesmo programa de cumprimento foi tomada em consideração como um factor atenuante ao aplicar a coima na referida decisão, pelo que a British Sugar beneficiou de uma redução significativa da coima em comparação com o montante que lhe teria sido aplicado na ausência do programa. Tal como referido em pormenor ([429]), o programa de cumprimento abrangia toda a gama de obrigações da empresa no âmbito dos artigos 85.º e 86.º e mencionava especificamente os acordos e/ou práticas concertadas em matéria de fixação de preços. Além disso, a British Sugar prometeu no seu programa de cumprimento tomar todas as medidas necessárias para garantir o cumprimento das regras comunitárias da concorrência, indo mesmo além das suas obrigações estritamente jurídicas e evitar qualquer comportamento duvidoso, e difundir este propósito a todos os níveis hierárquicos da empresa. A infracção declarada na presente decisão prova que a promessa não foi cumprida.

(209) Verifica-se agora que a que a British Sugar infringiu o artigo 85.º do Tratado CE ao adoptar um comportamento colusivo. Este comportamento tinha já começado dois anos antes do termo do processo Napier Brown ([430]) e continuou por mais dois anos após a adopção da decisão Napier Brown em 18 de Julho de 1988. As duas infracções às regras comunitárias da concorrência por parte da British Sugar ocorreram no mesmo mercado relevante, ambas em relação ao produto e à dimensão do mercado geográfico, isto é, o mercado do açúcar branco granulado industrial e a retalho na Grã-Bretanha. Deve também recordar-se que tanto o artigo 85.º como o artigo 86.º têm o objectivo comum, estabelecido na alínea g) do artigo 3.º do Tratado CE, de criar um regime que garanta que a concorrência no mercado interno não é falseada ([431]).

(210) Em conclusão, os factores agravantes referidos justificam o aumento de 75 %, isto é, 18,9 milhões de ecus em relação ao montante de base no que respeita à British Sugar.

(211) A Comissão reconhece que a infracção foi cometida por uma administração da British Sugar que foi substituída pouco após o período relevante e que a actual empresa-mãe, a Associated British Foods (ABF) adquiriu a British Sugar apenas após o período relevante (em Janeiro de 1991). Contudo, para efeitos de apreciação da natureza e gravidade da infracção, é apenas relevante o comportamento da British Sugar no período de referência. A responsabilidade deve ser atribuída à British Sugar enquanto empresa, e não aos gestores da empresa nem à empresa-mãe, qualquer que seja o momento durante ou após o período relevante.

O facto a ABF ter de provavelmente suportar uma parte ou a totalidade do peso económico da coima imposta à British Sugar não é relevante para a apreciação da Comissão do nível em que a coima deve ser estabelecida. A regra é que o comprador de uma empresa a adquire com todas as suas responsabilidades, incluindo as resultantes da infracção à legislação comunitária em matéria de concorrência.

E. A COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO DE 18 DE JULHO DE 1996 SOBRE A NÃO IMPOSIÇÃO OU A REDUÇÃO DE COIMAS ([432])

(212) A Comissão declarou ser do interesse comunitário adoptar um tratamento favorável no que diz respeito à aplicação de coimas a empresas que cooperem com a Comissão nas circunstâncias específicas estabelecidas na comunicação. Embora a Comissão prosseguisse já uma política branda na aplicação dos níveis de coimas a membros de um cartel que com ela cooperem, a comunicação vai mais além dessa prática anterior e cria incentivos especiais para as empresas que cooperem com a

Comissão e lho permitam ou a ajudem a detectar e proibir o cartel. A aplicação das condições estabelecidas na comunicação quer para a não aplicação de uma coima ou para um dos diferentes graus de redução no nível da coima, é por conseguinte mais favorável para as empresas do que o seu tratamento de acordo com a sua anterior prática. Contudo, só é possível uma aplicação directa da comunicação para os casos de cooperação que se realizem após a publicação da comunicação no Jornal Oficial em 18 de Julho de 1996. Em todos os outros casos de cooperação, a comunicação será aplicada por analogia. Essa aplicação análoga singifica que o tratamento favorável em conformidade com a comunicação dependerá do cumpirmento de todos os requisitos fundamentais de cooperação tal como estabelecido na referida comunicação.

1. *As quatro*

(213) Nas suas respostas escritas à comunicação de objecções alterada, que a Comissão recebeu em Fevereiro de 1996, nenhuma das quatro partes contestou substancialmente os factos em que a Comissão baseia as alegações estabelecidas na comunicação de objecções ([433]). Por conseguinte, as quatro cumpriram os requisitos fundamentais estabelecidos no segundo travessão do ponto D.2 da comunicação. Uma vez que tal aconteceu antes da publicação da comunicação em 18 de Julho de 1996, a comunicação deve ser aplicada por analogia.

(214) Ao fixar o montante da redução a aplicar à coima, nos limites estabelecidos no ponto D da comunicação, a Comissão tomou em consideração que a admissão dos factos pelas partes é apenas a consequência lógica de, no presente caso, a comunicação de objecções inicial ter sido substituída por uma comunicação de objecções alterada, que tomou em consideração a contestação de certos factos pelas partes e ter limitado as alegações às que podiam ser comprovadas com o elevado nível de provas factuais exigido pelo Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias. Por conseguinte, em aplicação análoga do segundo travessão do ponto D.2 da comunicação, as coimas que teriam sido aplicadas à British Sugar, à Napier Brown e à James Budgett caso não tivessem cooperado com a Comissão foram reduzidas de 10 % para cada uma destas empresas (o que representa 4,4 milhões de ecus para a British Sugar, 0,2 milhão de ecus para a Napier Brown e 0,2 milhão de ecus para a James Budgett).

2. *A Tate & Lyle em especial*

(215) No que diz respeito à Tate & Lyle, foram tomadas em consideração as seguintes circunstâncias adicionais: a Tate & Lyle cooperou com a Comissão, em especial, enviando duas cartas em que se incriminava em 16 de Julho de 1990 ([434]) e 29 Agosto de 1990 ([435]). Uma vez que esta cooperação se realizou antes da publicação da comunicação em 18 de Julho de 1996, a comunicação deve ser aplicada por analogia.

(216) A Tate & Lyle preencheu as condições estabelecidas nas alíneas a), b) e c) da secção B: a Tate & Lyle chamou a atenção da Comissão para a infracção numa altura em que a Comissão não tinha conhecimento do acordo e/ou da prática concertada e por conseguinte não tinha tomado quaisquer medidas de investigação. Além disso, através das cartas auto-incriminatórias de 16 de Julho e 29 de Agosto de 1990, a Tate & Lyle foi a primeira das partes a apresentar elementos de prova decisivos da existência do cartel. Finalmente, a Tate & Lyle pôs termo ao seu envolvimento na actividade ilegal exactamente no momento em que divulgou esta actividade à Comisão. Na realidade, o presidente e director executivo da Tate & Lyle ordenou que fosse posto termo ao acordo e/ou prática concertada em 2 de Julho de 1990, imediatamente antes de a Tate & Lyle ter informado a Comissão da existência do cartel numa reunião com o comissário responsável pela concorrência em 5 de Junho de 1990 e através do envio de uma cópia da sua carta de 16 de Julho de 1990 ao OFT.

(217) Contudo, após as revelações iniciais, a Tate & Lyle não manteve uma cooperação contínua e completa com a Comissão ao longo de toda a investigação. Por conseguinte, não estão preenchidos os requisitos fundamentais da alínea d) da secção B. Assim, a Tate & Lyle não pode beneficiar de um tratamento favorável de acordo com uma aplicação análoga da secção B ou da secção C da comunicação.

(218) A cooperação da Tate & Lyle é por conseguinte abrangida pelo primeiro travessão da secção D.2 da comunicação. Tendo em conta o facto de a Tate & Lyle ter divulgado o acordo e/ou prática concertada no momento em que a Comissão não tinha ainda qualquer conhecimento do assunto e tendo em conta o valor particular das informações fornecidas nas duas cartas auto-incriminatórias acima referidas e, para além disso, tomando em consideração que a Tate & Lyle preencheu igualmente os requisitos fundamentais constantes do segundo travessão do ponto D.2 da comunicação tal como descrito *supra* ([436]), a Comissão considera ade-

quado conceder à Tate & Lyle, no âmbito de uma aplicação análoga da secção D, uma redução de 50 % (o que representa 7 milhões de ecus) da coima que teria sido aplicada se a empresa não tivesse cooperado,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.º

A British Sugar plc, a Tate & Lyle plc, a Napier Brown & Company Ltd e a James Budgett Sugars Ltd infringiram o n.º 1 do artigo 85.º ao participar num acordo e/ou prática concertada que tinha por objecto restringir a concorrência através de uma coordenação das políticas de fixação de preços das partes no mercato do açúcar industrial na Grã-Bretanha.

No caso da British Sugar plc e da Tate & Lyle plc, a referida participação durou de 20 de Junho de 1986 a 2 de Julho de 1990.

No caso da Napier Brown and Company Ltd e da James Budgett Sugars Ltd, a referida participação durou de finais de 1986 a 2 de Julho de 1990.

Artigo 2.º

A British Sugar plc e a Tate & Lyle plc infringiram o n.º 1 do artigo 85.º ao participarem, de 20 de Junho de 1986 a 2 de Julho de 1990, num acordo e/ou prática concertada que tinha por objecto restringir a concorrência através de uma coordenação das políticas de fixação de preços das partes no mercado do açúcar a retalho na Grã-Bretanha.

Artigo 3.º

— é aplicada à British Sugar plc, uma coima de [. . .] ecus, pelas infracções referidas nos artigos 1.º e 2.º,

— é aplicada à Tate & Lyle plc, uma coima de [. . .] ecus, pelas infracções referidas nos artigos 1.º e 2.º,

— é aplicada à Napier Brown and Company Ltd, uma coima de [. . .] ecus, pela infracção referida no artigo 1.º,

— é aplicada à James Budgett Sugars Ltd, uma coima de [. . .] ecus, pela infracção referida no artigo 1.º

Artigo 4.º

As coimas previstas no artigo 3.º serão pagas em ecus, num prazo de três meses a contar da data de notificação da presente decisão, e depositadas na seguinte conta bancária da Comissão Europeia: 310-0933000-43, Banque Bruxelles Lambert, Agence européenne, rond point Schuman 5, B-1040 Bruxelles.

Após este prazo, serão automaticamente devidos juros, à taxa aplicada pelo Banco Central Europeu para as operações em ecus no primeiro dia útil do mês durante o qual tiver sido adoptada a presente decisão, com uma majoração de 3,5 pontos percentuais, no caso presente 7,50 %.

Artigo 5.º

São destinatárias da presente decisão:

— British Sugar plc, Oundleroad, Peterborough PE 29 QY, Reino Unido

— Tate & Lyle plc, Sugar Quay, Lower Thames Street, London EC3R 6DQ, Reino Unido

— Napier Brown & Company Ltd, International House, 1 St. Katharine's Way, London E1 9UN, Reino Unido

— James Budgett Sugars Ltd, Beacon House, Rainsford Road, Chelmsford, Essex CM1 2PY, Reino Unido

A presente decisão é executória nos termos do artigo 192.º do Tratado CE.

Feito em Bruxelas, em 14 de Outubro de 1998.

Pela Comissão

KAREL VAN MIERT

Membro da Comissão

Notas de pé-de-página

(1) JO 13 de 21.2.1962, p. 204/62 (Edição especial em língua portugesa, vol. 8 F. 1, p. 22)

(2) JO 127 de 20.8.1963, p. 2268/63 (Edição especial em língua portugesa, vol. 8 F. 1, p. 62).

(3) A British Sugar é frequentemente designada pelas duas abreviaturas que se seguem, que aparecem igualmente na presente decisão: BS = British Sugar; BSC = «British Sugar Company».

(4) A Tate & Lyle é frequentemente designada pelas abreviaturas que se seguem, que aparecem igualmente na presente decisão: T & L = Tate & Lyle; TLS = «Tate & Lyle Sugars», ver igualmente considerando 9.

(5) Ver considerando 58.

(6) Ver igualmente considerando 59.

(7) Regulamento (CEE) n.º 793/72 do Conselho de 17 de Abril de 1972 (JO L 94 de 21.4.1972, p. 1) e Regulamento (CEE) n.º 2103/77 da Comissão, de 23 de Setembro de 1977 (JO L 246 de 27.9.1977, p. 12).

(8) Ponto 4.30, p. 23, do Relatório da Monopolies and Mergers Commission («MMC») «Tate & Lyle Plc e British Sugar Plc. Um relatório sobre o projecto de concentração». (HMSO Cmd 1435, Fevereiro de 1991) (a seguir denominado: «o terceiro relatório da Monopolies and Mergers Commission (MMC») indica a repartição das vendas totais no Reino Unido do açúcar produzido no Reino Unido, segundo os diferentes tipos, relativamente ao ano de 1988/ /1989: açúcar granulado: 73,2 %; açúcar líquido: 17 %; açúcares especiais: 8 %; outros tipos: 1,9 %.

(9) Encontrar-se-ão informações mais amplas relativamente às três categorias de açúcares nos pontos 2.62 a 2.73 do Relatório da «MMC» Tate & Lyle Plc e Ferruzzi Finanziaria SpA e S & W Berisford PLC. Um relatório sobre as concentrações existentes e propostas» (HMSO Cmd 89, Fevereiro de 1987) (a seguir denominado «o segundo relatório MMC») bem como nos pontos 4.30 a 4.32 do terceiro relatório MMC.

(10) Protocolo n.º 3 relativo ao açúcar ACP anexo à Convenção ACP-CEE de Lomé, assinada em 28 de Fevereiro de 1975, e incluído no protocolo n.º 8 da Quarta Convenção ACP- -CEE de Lomé, assinada em 15 de Dezembro de 1989.

(11) Todas as partes no presente processo concordaram com esta apreciação. Ver igualmente segundo relatório MMC nos pontos 2.31–2.35 e o terceiro relatório MMC no ponto 7.7.

(12) Tanto os produtores de beterraba como os transformadores de açúcar contribuem igualmente para o custo do financiamento do regime do açúcar através de imposições de produção.

(13) O sistema de concurso com base no qual as restituições à exportação são concedidas funciona da seguinte forma: a Comissão publica um concurso para as restituições à exportação. Os exportadores só podem apresentar propostas relativamente a restituições que digam respeito à exportação de açúcar branco. A proposta deve especificar as quantidades que serão exportadas e o nível de restituição que o transformador considera necessário para atingir os seus objectivos de venda. Após ter recebido o conjunto das propostas, a Comissão calcula o montante máximo da restituição a pagar. Todos os proponentes que tenham indicado um montante inferior a esse máximo receberão uma licença de exportação, bem como a restituição indicada. São obrigados a exportar a quantidade de açúcar relativamente à qual apresentaram uma proposta. A restituição paga aos proponentes seleccionados inclui um montante fixo destinado a cobrir o custo do transporte FOB para o porto comunitário de exportação. No que diz respeito à Comissão, o sistema de restituição constitui um instrumento que lhe permite manter o equilíbrio do mercado interno e apoiar os preços nos mercados nacionais. A Comissão publica um concurso sempre que considera que as quantidades de açúcar disponíveis no mercado interno são superiores ao consumo, acrescida de uma certa quantidade de existências. Na prática, é publicado semanalmente um concurso. Cerca de 98 % do excedentes de açúcar A e B são escoados desta forma. Ainda que o preço médio obtido graças ao sistema de restituição seja por vezes ligeiramente inferior ao preço de apoio efectivo, a maior parte dos refinadores comunitários preferem este tipo de venda a uma venda no âmbito do sistema de intervenção, na medida em que esta última solução significa, na prática, que o vendedor deve ele próprio armazenar o açúcar em silos que são normalmente necessários para armazenar a produção do ano seguinte. Dos cerca de 16 milhões de toneladas de açúcar produzidos anualmente na Comunidade durante os últimos anos, cerca de 3 milhões de toneladas são vendidas anualmente no âmbito do sistema de restituição.

(14) Em 13 de Fevereiro de 1989 passou a designar-se Berisford International plc.

(15) Para informações suplementares acerca da British Sugar, consulte os pontos 3.26–3.36 do terceiro relatório MMC.

(16) Ver a resposta escrita da James Budgett à comunicação de acusações inicial, p. 24. Ver igualmente a transcrição dos inquéritos realizados em 27 de Maio de 1994, nos termos do n.º 2 do artigo 14.º do Regulamento n.º 17, nas instalações da Tate & Lyle (anexo 1 à comunicação de acusações alterada), p. 6, bem como a transcrição dos inquéritos realizados em 25 de Maio de 1994, nos termos do n.º 2 do artigo 14.º do Regulamento n.º 17, nas instalações da British Sugar (anexo 2 à comunicação de acusações alterada), p. 12.

(17) Ver a resposta escrita da James Budgett à comunicação de acusações inicial, p. 25.

(18) Relativamente a uma descrição do papel dos comerciantes de açúcar, remetemos igualmente para os pontos 4.38 a 4.40 do terceiro relatório MMC.

(19) Fonte: Estatísticas internas da Direcção-Geral VI (Agricultura) da Comissão.

(20) Ver considerando 3.

(21) As quotas de mercado na Grã-Bretanha não divergem numa medida apreciável. A British Sugar e Tate & Lyle tiveram de forma contínua e constante elevadas quotas de mercado no período abrangido pela presente decisão.

(22) Estes valores foram fornecidos pela Tate & Lyle e incluem os açúcares líquidos e os açúcares especiais. A British Sugar calculou valores numa base diferente, tomando apenas em consideração o açúcar granulado. As diferenças resultantes a nível das quotas de mercado são negligenciáveis para efeitos da presente decisão. Segundo a British Sugar, esta tinha uma quota de mercado entre 55,9 % e 58,6 % durante o período em questão, a Tate & Lyle entre 33,1 % e 36,7 % e as importações aumentaram de 5,3 % em 1986/1987 para 9,2 % em 1989/1990.

(23) De 1986/1987 a 1989/1990, em milhares de toneladas equivalente açúcar branco, as importações da Dinamarca aumentaram de 34 para 60, as da França de 7 para 42 e as da Irlanda de 38 para 48. Um documento da DG VI da Comissão das Comunidades Europeias, referido na resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial no quadro 5, p. 33, e tal como reproduzida no quadro

7 depois da p. 63 da resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada.

(24) Ver resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, considerandos 61 e 105 e resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, considerando 164.

(25) Decisão 88/518/CEE da Comissão, de 18 de Julho de 1988, Processo IV 30.178 Napier Brown — British Sugar (JO L 284 de 19.10.1988, p. 41).

(26) Segundo relatório da MMC, pontos 16.25 e 16.62 e terceiro relatório da MMC, pontos 7.25 e 7.26.

(27) Ver *infra* considerandos 64 e 65 e segundo relatório MMC, ponto 16.27.

(28) Ver terceiro relatório MMC, pontos 4.59 e 7.28.

(29) A partir do quadro do ponto 14 e da análise efectuada nos considerandos 20 e 21 *infra*, pode verificar-se que durante o período em questão, quando como consequência da iniciativa da British Sugar os preços aumentaram, as importações para o Reino Unido a partir de outros Estados-membros da Comunidade aumentaram de forma significativa. Ver a resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações inicial, pontos 3.35–3.48, volume I. O anexo II da carta da Tate & Lyle ao Departamento de Comércio do Reino Unido de 29 de Agosto de 1990 (anexo 3 da comunicação de acusações alterada).

(30) Ver terceiro relatório da MMC, pontos 7.28 e 4.59. Na comunicação de acusações inicial enviada no âmbito do presente processo, a Comissão alegou que estas práticas, em que a British Sugar tinha participado, infringiam o n.º 1 do artigo 85.º e o artigo 86.º Contudo, tomando em consideração as respostas escritas das empresas em questão e os elementos de prova apresentados na audição oral em relação à comunicação de acusações inicial, a Comissão concluiu não existirem provas suficientes que demonstrassem que estas práticas tinham infringido o n.º 1 do artigo 85.º ou o artigo 86.º

(31) Ver transcrição das investigações na Tate & Lyle em 27 de Maio de 1994 (anexo 1 à comunicação de acusações alterada, p. 7) e carta da Tate & Lyle de 16 de Julho de 1990 (anexo 5 da comunicação de acusações alterada), referida no considerando 36 *infra*.

(32) Ver igualmente a resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações inicial, ponto 3.31, volume I.

(33) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações inicial, ponto 2.6, volume I e resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, ponto 88.

(34) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, ponto 85.

(35) Terceiro relatório da MMC, ponto 7.27.

(36) Terceiro relatório MMC, ponto 7.25.

(37) Pontos 86 e 92 da resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, ponto 3.2.2. da resposta escrita da James Budgett à comunicação de acusações inicial e ponto 61 da sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada.

(38) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, ponto 70.

(39) Ver estatísticas relativas ao mercado do açúcar o Reino Unido referidas no considerando 14.

(40) Resposta escrita da Napier Brown à comunicação de acusações alterada, considerando 34. Valores referidos no anexo A da resposta da Napier Brown à comunicação de acusações inicial.

(41) Resposta escrita da James Budgett à comunicação de acusações alterada, considerando 60. Valores referidos no quadro 6 da resposta da James Budgett à comunicação de acusações inicial e anexo 4 da sua resposta à comunicação de acusações alterada.

(42) Ver considerando 5.

(43) Ver ponto 9 do primeiro relatório da MMC, pontos 16.24 e 16.39 do segundo relatório da MMC e ponto 7.18 do terceiro relatório MMC. Ver igualmente ponto 100 da resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial e pontos 32–33 da sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada. Ver além disso pontos 2.4 e 2.16 da resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações inicial e o ponto 4.20 da sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada.

(44) Ver ponto 7.18 do terceiro relatório MMC.

(45) Ver *infra* considerandos 59, 60 a 65, 74 e 86 a 88.

(46) Este facto não é contestado pelos comerciantes: ver a resposta escrita da Napier Brown à comunicação de acusações inicial, pontos 30 e 55, bem como o ponto 17 da sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada. Ver igualmente a resposta escrita da James Budgett à comunicação de acusações inicial, ponto 6.4, bem como o ponto 79 da sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada.

(47) Ver *supra*, considerando 16; resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, pontos 61 e 105, e resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 164.

(48) Ver *supra* considerando 19.

(49) Ver *infra* considerandos 59, 60 a 65, 74 e 86 a 88.

(50) Terceiro relatório MMC, ponto 1.4.

(51) Ver nota 25.

(52) «(C) British Sugar accepts the need for sugar merchants and believes that they have a useful function to perform in the UK market. British Sugar has no intention now or in the future of undertaking any pricing practice which may in any way damage the continued existence of the merchants.
British Sugar undertakes to the Commission that it will engage in normal and reasonable pricing practices which can in no way be construed as predatory. British Sugar recognises the Commission's concern that an insufficient margin between its price for industrial sugar and its price for retail sugar might be considered to be an unreasonable pricing practice.»

(53) «Article 85(1) Anti-competitive agreements
(. . .) Agreements or concerted practices fixing prices, limiting production or markets, sharing markets, collective boycotts of actual or potential customers or suppliers and tie-in agreements, are all, for instance, prohibited.
(. . .) Article 85(1) also prohibits agreements or concerted practices for the exchange of information between competitors about prices, trading terms, credit notes, discounts and so on, and may even apply where such information is given unilaterally.
(. . .) In line with its policy of complying with all applicable laws the company is therefore committed to compliance with the EEC competition rules and will take every step to ensure observance of that policy. It is also the company's policy not only to observe the law but to go beyond mere compliance with the strict letter of the law and seek to avoid any conduct which may give rise to doubt as to whether or not it has acted lawfully.»

(54) Ver nota 25.

(55) Carta de 29 de Agosto de 1990 da Tate & Lyle ao Departamento de Comércio do Reino Unido (anexo 3 à comunicação de acusações alterada), ponto 1.

(56) Ver nota 55.

(57) «The Tate & Lyle representatives came away with the understanding that the price war that had been going on for some two years would cease. It was also understood that the retail market shares enjoyed by Tate & Lyle and British Sugar at that moment should remain and that neither party would price in an aggressive manner. It was also accepted by Tate & Lyle that British Sugar could not be prevented from putting their full A + B quota of 1 144 000 tonnes into the United Kingdom market. The implication of these discussions, as understood by Tate & Lyle, was that British Sugar would not disturb the market by importing sugar because to do so would be to restart the price war, since the market was in balance. In order to give these matters commercial substance, Mr Pepler for Tate & Lyle Sugars carried the message back to his staff that they should not cut prices so as to try to gain market share from British Sugar.
This meeting was significant in that it set the background principles against which all future discussions were held.»

(58) Memorando de acordo de 15 de Abril de 1991 entre a British Sugar e a Tate & Lyle (anexo 4 da comunicação de acusações alterada).

(59) «4 BS announced at a meeting on 20 June 1986 that the price war then current in the United Kingdom sugar market, resulting from BS's then commercial policy, would cease. In the context of the ongoing EEC Commission investigation into the affairs of BS pursuant to the Napier Brown Decision, BS was concerned to ensure that there was no further possibility of BS engaging in a form of pricing policy which could give rise to a complaint to the EEC Commission or the OFT of predatory pricing or other such abuses of its dominant position. Both TLS and British Sugar believed that as a consequence of the unilateral decision taken by British Sugar to end the price war:

(a) retail market shares would tend to remain at around the level the parties believed existed at the time of the making of the announcement by British sugar; and further to that end;

(b) British Sugar would not price aggressively with the result that TLS would not price aggressively although there would nevertheless still be a band of tolerance in relation to their respective market shares.

During the arrangement, BS informed TLS, before it made a general announcement to its customers, of changes in list prices, and discount policy, although TLS was not informed of any specific price or discount which was to be quoted to a specific customer. Prior to TLS being given any such information all major customers of BS would have known of its general intentions as to the order of magnitude of its price increases for the relevant period. At times the parties would be in contact about whether their shares in the retail market were within the band of tolerance.»

(60) A lista das reuniões está apensa à carta da Tate & Lyle ao Departamento de Comércio de 29 de Agosto de 1990 (anexo 3 da comunicação de acusações alterada).

(61) Relativamente a este aspecto, as três empresas aceitam a versão dos factos apresentados pela Comissão, confirmando-a expressamente, ou pelo menos reconhecendo-a implicitamente, na apresentação da sua defesa. Ver resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, pontos 11 e seguintes e a sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada, pontos 1 e seguintes; a resposta escrita da Napier Brown à comunicação de acusações inicial, pontos 31 a 33 e a sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada, ponto 10; a resposta escrita da James Budgett à comunicação de acusações inicial, pontos 4.3 e 4.4 e a sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada, ponto 3.

(62) Carta de 16 de Julho de 1990 da Tate & Lyle ao director-geral do Departamento do Comércio (anexo 5 da comunicação de acusações alterada).

(63) «Certain meetings took place, at which British Sugar indicated its paramount commercial and political requirement to sell all its A and B quota sugar in the United Kingdom. They also indicated their desire to see United Kingdom price levels rise from the low levels that they had by then reached, and also to see differentials between customers taking different volumes restored to more sensible and logical levels. As a price follower, and given the parlous state of the cane refining business, Tate & Lyle had little commercial alternative to falling in with British Sugar's new pricing policy.

Views were exchanged between the companies as to the minimum prices which British Sugar wanted to achieve in the industrial and retail markets and the likely phasing of price increases. Tate & Lyle stressed that its commercial policy was both to follow British Sugar's price leadership and to defend its then market share of around one third of the retail market. British Sugar subsequently introduced industrial and retail price increases in the United Kingdom during the summer of 1986, and Tate & Lyle followed with substantially similar increases. Tate & Lyle understood that it could not prevent British Sugar selling the whole of its A and B quota in the United Kingdom, and that British Sugar would not import sugar into this country.

As regards sales of sugar in the industrial market, it appears that since that time meetings have taken place two or three times a year between representatives of British Sugar and Tate & Lyle. At some of these meetings, British Sugar tabled the minimum net prices to customers in various volume bands it intended to achieve over the coming year. This matrix and other matters relating to prices, has been the subject of communication between the companies and also representatives of Napier Brown and Budgetts. The timing of changes in list prices, and the content of such changes, has also been the subject of communication as have matters such as drop sizes, customer credit-worthiness, etc. It also appears that sometimes information was exchanged between the companies about the volume discounts being applied to specific customers.

(. . .)

As regards retail prices there have also been contacts between the companies, in which British Sugar indicated the dates and timing of increases in its retail price list. In connection with customer negotiations information has been exchanged about changes in the discounts that would be offered to some of the larger customers (who took supplies from both companies). Tate & Lyle has consistently made it clear that it would defend its one-third share of the retail market and has made every effort to prevent British Sugar from eroding that share. It has not been in Tate & Lyle's commercial interests to attack British Sugar's market position, nor undermine British Sugar's commercial objective of improving its returns from the United Kingdom sugar market.»

(64) Representante da British Sugar. Acta da audição oral que se seguiu à comunicação de acusações inicial, p. 103.

(65) «on all the other occasions, I think we admit, I don't think we've anything to fear, the matrix was discussed in general terms but we have found no instance where another printed or written document was handed to Tate's or the merchants.

(66) Transcrição das investigações de 25 de Maio de 1994 na British Sugar (anexo 2 à comunicação de acusações alterada), p. 3.

(67) «what we would normally do is just announce that we were atempting to move, if you like, the 50 000 tonne band by a certain amount and thereafter an increase for the balance lower down, so it might have been 2£/2,5£/3£ and so on».

(68) Resposta escrita da James Budgett ao pedido de informações da Comissão de 9 de Junho de 1994 nos termos do artigo 11.º do Regulamento n.º 17 (anexo 6 da comunicação de acusações alterada), ponto A.1.

(69) Transcrição das investigações realizadas nas instalações da Tate & Lyle em 27 de Maio de 1994 (anexo 1 à comunicação de acusações alterada), p. 2.

(70) Transcrição das investigações realizadas nas instalações da Tate & Lyle em 27 de Maio de 1994 (anexo 1 à comunicação de acusações alterada), p. 2.

(71) «... the point was really that they presented a piece of paper which they said was their intent in terms of moving the market price (...) Now it wasn't a matter of it appearing every time. It related to their intent for a subsequent period, a year ahead».

(72) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção 4, ponto 33.

(73) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção 4, ponto 33.

(74) «other than on the one or possibly two or three occasions when the matrix was handed to T & L and the merchants, no written or printed pricing information was passed to T & L. T & L therefore agrees with BS that, except for the matrix, no other printed or written documents were handed to T & L».

(75) Ver considerando 38.

(76) Resposta escrita à comunicação de acusações alterada, ponto 11.

(77) Alínea a) do ponto 30 da comunicação de acusações alterada.

(78) Ver alínea a) do considerando 29 *supra*.

(79) «At least once a copy of the written matrix was provided to Tate & Lyle, Napier Brown and James Budgett, and on other occasions information of a similar nature to that of the matrix was provided by British Sugar ...».

(80) Ver ponto 3.18, volume I da resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações inicial.

(81) «while the matrices were talked about at the meetings, they were not "proposed" by BSC for discussion and amendment but represented BSC's unilateral decision».

(82) Ponto 61, volume II, da resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações inicial. Ver igualmente carta da Tate & Lyle ao Departamento do Comércio de 16 de Julho de 1990 (anexo 5 da comunicação de acusações alterada) referida no ponto 36 *supra*. Ver igualmente a carta de 19 de Outubro de 1990 (anexo 7 da comunicação de acusações alterada).

(83) «the "matrix" was a BSC internal document which, for its own reasons, it chose on occasion (although not invariably) to disclose to T & L and the two merchants».

(84) Actas da audição oral que se seguiu à comunicação de acusações inicial, p. 104. Ver igualmente actas da audição oral que se seguiu à comunicação de acusações alterada em 18 e 19 de Abril de 1996, p. 11.

(85) «an internal document, it is a vertical document, if you like, within British Sugar».

(86) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 41. Representante da British Sugar, actas da audição oral que se seguiu à comunicação de acusações alterada em 18 e 19 de Abril de 1996, p. 11.

(87) Ponto 4.4.6.

(88) «considered the volume/price matrix tabled by BS as anything other than a guide as to the price BS was asking its salesmen to seek. This information was not secret (it was available to industrial customers who enquired)».

(89) Resposta escrita da James Budgett à comunicação de acusações alterada, ponto 24.

(90) «understood to constitute only a British Sugar internal guide to its salesmen, which they could depart from (but should first seek internal management approval)»

(91) Resposta escrita da James Budgett à comunicação de acusações alterada, ponto 30.

(92) Transcrição das investigações realizadas em 27 de Maio de 1994 na Tate & Lyle (anexo 1 da comunicação de acusações alterada), p. 2.

(93) «they (British Sugar) presented a piece of paper which they said was their intent in terms of moving the market price (...) this presentation was for the benefit of the others so that we would know what they intended to do».

(94) Transcrição das investigações de 25 de Maio de 1994 na British Sugar (anexo 2 da comunicação de acusações alterada), p. 14.

(95) Resposta escrita à comunicação de acusações alterada, ponto 48.

(96) Transcrição das investigações realizadas na Tate & Lyle em 27 de Maio de 1994 (anexo 1 da comunicação de acusações alterada), p. 3.

(97) «we might have been already negotiating with some, maybe not with others».

(98) Transcrição das investigações (anexo 1 da comunicação de acusações alterada), p. 5.

(99) Transcrição das investigações (anexo 1 da comunicação de acusações alterada), p. 3.

(100) «it would be foolish to say it wasn't useful, it was useful (...) if we had an indication of their intents it had some bearing perhaps on the way in which we might have seen it. We are followers».

(101) Respostas das Tate & Lyle, de 15 de Janeiro de 1991, a um questionário escrito (anexo 13 à comunicação de acusações alterada).

(102) «indications of an intention to change some or all list prices were at times made as much as nine months ahead. Please note that the majority of industrial sales are not contracted at List Price».

(103) Secção 4, ponto 36.

(104) «Price lists in the industrial sector are of very little relevance in terms of the actual prices charged to individual customers. The information provided by BS was of far more relevance to the merchants to enable them to base their prices. In terms of competing with BS on individual accounts such information was of little value to T & L. Therefore, (...) the information was of use as to BS' probable intentions rather than providing any certainty».

(105) Secção 4, ponto 36.

(106) «Although the matrix itself was not given to customers, the information it contained, by the time T & L received it, would have been available to customers at the same time as it was released to T & L. Consequently, T & L would have already begun to pick up the information from the market or at the very least, would have obtained that information very quickly thereafter. T & L did not therefore receive information on the content of BS' price intentions in advance of BS' customers (see also paragraphs 152 and 160 of BS's response to the First SO».

(107) Carta da Tate & Lyle ao Departamento de Comércio de 16 de Julho de 1990 (anexo 5 da comunicação de acusações alterada), p. 4.

(108) «indicated their desire to see United Kingdom price levels rise from the low levels that they had by then reached, and also to see differentials between customers taking different volumes restored to more sensible and logical levels».

([109]) Transcrição das investigações de 25 de Maio de 1994 na British Sugar (anexo 2 da comunicação de acusações alterada), p. 7.

([110]) «sharing of the matrix ... was designed to be able to impress upon them that certain relativities between price and volume would be preserved».

([111]) Ponto 12.

([112]) «considered industrial price differentials between larger and smaller purchases of sugar».

([113]) Carta da Tate & Lyle ao Departamento de Comércio de 29 de Agosto de 1990 (anexo 3 da comunicação de acusações alterada), p. 3.

([114]) «matters discussed included price changes, differentials, delivery terms, credit terms, concerns about volume loss and, in some cases, the situation in particular accounts».

([115]) Pontos 19 a 23.

([116]) «the unrealistically» "flat" structure which had developed during the course of the price war»

([117]) «British Sugar's policy of drastically reducing the differentials between prices charged to customers taking large quantities of sugar (who were frequently existing customers of British Sugar) and customers taking smaller quantities, who were the traditional customers of the merchants».

([118]) Pontos 27 a 29.

([119]) «Budgett had just been suffering, not from the absolute level of average prices for industrial sugar (...) but rather from the lack of distinction in the price charged by British Sugar to different sizes of customers. (...) From Budgett's point of view therefore, elimination of differentials was clearly the main unfair pricing practice conducted by British Sugar, and one which had inflicted substantial damage on Budgett. (...) From Budgett's point of view, the meetings provided reassurance that British Sugar's determination to avoid unfair pricing practices which damaged the merchants, evident at a senior management level, was also subject to some internal mechanism concerning the day to day activity of British Sugar's salesmen».

([120]) Transcrição das investigações efectuadas, em 27 de Maio de 1994, nas instalações da Tate & Lyle (anexo 1 da comunicação de acusações alterada), p. 4.

([121]) «It tended to be a matter of three or four weeks I think before the official date of the price increase and I think it was really just to get the information across so that we weren't totally unaware and they (British Sugar) were comfortable that we were going to follow. We always had followed and they always assumed that we would. And it was just to make themselves comfortable that we were going to follow on that occasion».

([122]) Transcrição das investigações efectuadas, em 27 de Maio de 1994, nas instalações da Tate & Lyle (anexo 1 da comunicação de acusações alterada), p. 4.

([123]) Transcrição das investigações (anexo 1 da comunicação de acusações alterada), p. 9.

([124]) Secção 4, ponto 36.

([125]) «T & L was provided with copies of BS's price lists on only three occasions during the period in question, once five days and once two days before the price lists were officially circulated to the trade. T & L was on the third occasion handed a copy of the price lists four days after its official circulation to the trade. However, BS would invariably have spoken to its customers before talking to T & L and in particular would have indicated to customers two or three weeks in advance that it was going to increase its prices. T & L were not therefore given any privileged information. Any "advance" knowledge was only in advance of the official circulation of the price lists and not in advance of BS' customers being made aware of new prices».

([126]) Declaração escrita de 12 de Dezembro de 1990 da Tate & Lyle (anexo 14 da comunicação de acusações alterada).

([127]) «Since my first meeting with BS in February 1987, I cannot remember any subsequent price increase that they initiated that was not signalled to me at least 2 to 3 weeks in advance of their official trade circular».

([128]) Transcrição das investigações efectuadas, em 27 de Maio de 1994, nas instalações da Tate & Lyle (anexo 1 da comunicação de acusações alterada), p. 9.

([129]) Transcrição das investigações efectuadas, em 27 de Maio de 1994, nas instalações da Tate & Lyle (anexo 1 da comunicação de acusações alterada), p. 4.

([130]) «it tended to be a matter of three or four weeks I think before the official date of the price increase».

([131]) Carta da Tate & Lyle ao Departamento de Comércio, de 16 de Julho de 1990 (anexo 5 da comunicação de acusações alterada), p. 4.

([132]) «information passing between customer and producer may often be unreliable if not totally misleading. This has been especially true of the sugar market over the past few years».

([133]) Ver, por exemplo, o considerando 41 *supra*. Transcrição das investigações realizadas na Tate & Lyle em 27 de Maio de 1994 (anexo 1 da comunicação de acusações alterada), p. 3.

([134]) Ver ponto 4.7 na página 64 da resposta escrita da James Budgett à comunicação de acusações inicial.

([135]) «market sources, although they might not give perfect, immediate information as to prices to individual accounts (e. g. individual buyers might quote misleading buy-in prices from third parties) provided very accurate, rapid information about general price levels. The unique market structure was ideally suited to this».

([136]) Ver ponto 4.7 na p. 64 da resposta escrita da James Budgett à comunicação de acusações inicial.

([137]) «information concerning BS's matrix was rapidly and accurately communicated via the market (especially customers) to all major players at least».

([138]) Resposta escrita da Napier Brown à comunicação de acusações alterada, ponto 12.

([139]) Transcrição das investigações de 27 de Maio de 1994 na British Sugar (anexo 2 da comunicação de acusações alterada), p. 12.

([140]) «had an effect in terms of providing a degree of assurance to merchants».

([141]) Carta da Tate & Lyle ao Departamento de Comércio de 29 de Agosto de 1990 (anexo 3 da comunicação de acusações alterada), p. 3 e 4.

([142]) «2. Industrial sales

(...)

Mr Smith's recollection is that at the first of these meetings of the four representatives a minimum floor price in the region of £370 per tonne was accepted for industrial sugar. At subsequent meetings this floor price was assumed to be upgraded in accordance with the general increase in prices shown by the "matrix" which was produced by British Sugar and which gave minimum net prices for specific volume bands. Matters discussed included price changes, differentials, delivery terms, credit terms, concerns about volume loss and, in some cases, the situation in particular accounts. In the early days the meetings appeared to Tate & Lyle to be partly a fence mending exercise for British Sugar and the merchants. During the price war the merchants had suffered substantial losses of tonnage in small accounts and British Sugar were gradually surrendering the small accounts back to them. Tate & Lyle Sugars was not involved in this since they had never had much presence in small accounts.

(...)

3. Retail sales
Meetings between the individuals at British Sugar and Tate & Lyle responsible for retail marketing, Mr (deleted, business secret) and Mr (deleted, business secret) respectively, occurred in two situations: first, to enable British Sugar to inform Tate & Lyle of an imminent price increase, and secondly when specific instances arose leading one of the sugar producers to believe that the other was soliciting business from his customers by undercutting price. At price change meetings British Sugar would hand over its price list a few days before publication and inform Tate & Lyle of the level of discount that it would quote to the multiples to ensure that the multiples profit margin was not reduced. However, Tate & Lyle was not informed of any specific price which was to be quoted to a specific customer».

([143]) Enviada à Comissão por carta de 7 de Agosto de 1990 (anexo 8 da comunicação de objecções alterada).

([144]) Carta de 16 de Julho de 1990 da Tate & Lyle ao director-geral do Departamento de Comércio (anexo 5 da comunicação de objecções alterada), ver considerando 36 *supra*.

([145]) Resposta escrita da James Budgett à comunicação de acusações inicial, ponto 4.3.2, e resposta escrita da Napier Brown à comunicação de acusações inicial, ponto 33.

([146]) Carta da Tate & Lyle ao Departamento de Comércio de 6 de Julho de 1990.

([147]) Esta declaração é totalmente incompatível com todas as outras declarações da British Sugar. Na sua resposta escrita à comunicação de acusações inicial e na sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada, tal como nas duas audições que se realizaram, a British Sugar nunca contestou a conclusão da Comissão, ou seja, que as suas reuniões com a Tate & Lyle tinham começado em 20 de Junho de 1986.

([148]) «Paragraph 3 on page 4 of Mr Shaw's letter» refers to sales of industrial sugar, and to meetings and communications between the two companies and the major sugar merchants, Napier Brown and Budgetts. Initial meetings were with the merchants. One of the complaints made by Napier Brown and upheld by the Commission as constituting an infringement of Article 86 was that British Sugar had reduced its prices for retail and industrial sugar. The initial purpose of the meetings and of British Sugar confirming what the merchants (who were also customers of British Sugar) would have discovered in the market place was to give comfort to the merchants that the problem was not about to recur. Later at these meetings, information was given on British Sugar's pricing intentions. Meetings with Tate & Lyle began in late 1987. The British Sugar representative at these meetings announced the prices that British Sugar intended to achieve in future quarterly periods. As is normal business practice in such situations, a pricing matrix was developed on a volumetric sugar usage basis for guidance of British Sugar's own sales force — identifying minimum prices below which it must seek managerial approval. The existence of this matrix was known to both the trade and competition — there was even discussion as to the publishing of the matrix. The matrix was developed within the annual planning process of British Sugar and was one of the key elements in the profit mix. It also represented a deliberate move to satisfy the indication which British Sugar had received from the European Commission that it ought to have a cost-related price structure. Thus, it must be emphasised, what was communicated to the other companies were commercial decisions which had already been taken by British Sugar. At no time were prices which were to be charged to particular customers agreed. Likewise, there was no agreement between the parties as to prices which were to be quoted. The information was centred upon the price increases British Sugar intended to apply to customers purchasing different volumes. However, this information would also have been available to any industrial customers of British Sugar at the same time as it was released to Tate & Lyle and the sugar merchants. Though discussion did take place, on no occasion were British Sugar decisions and consequently its business plan amended. Additional discussion did take place concerning market issued such as customer credit worthiness. At all times Tate & Lyle and the merchants had the opportunity, and in practice took the opportunity, to make their own pricing decisions».

([149]) «it appears that British Sugar has, on occasion, indicated to Tate & Lyle the dates and timing of increases in its retail price list. Again, the information flow appears to have been entirely one-sided. We are assured that at no time has information been exchanged about the level of specific discounts which would be offered to particular customers. For the most part, the information as to the timing of price increases which was given to customers was a matter of public knowledge within the industry. Prices are increased annually with effect from 1 July, to reflect changes in the Community pricing structure. Thus, on the 11 May this year, British Sugar informed its customers of the price increases which would be effective as of 1 July. Tate & Lyle was given the information on 9 May. If any particular customer inquires of British Sugar whether it intends to increase its prices at other times during the year, that customer will be informed of British Sugar's current intentions and, if possible, the likely amount of the proposed increase».

([150]) James Budgett and Son Limited — Business Strategy 1987–1990 (anexo 9 da comunicação de acusações alterada).

([151]) «It is now in British Sugar's interest to switch to a high price strategy, since they are ex growth in volume terms, and to rebuild market premiums. To achieve this they require, and are currently seeking, the dealers' cooperation because aggressive marketing of imports can entirely frustrate their ambitions. Progress towards an orderly market is under way. Improved refiners commissions are under negotiation and profits from dealing are improving».

([152]) Ordem de trabalhos da reunião da Administração da James Budgett de 2 de Agosto de 1990 (anexo 10 da comunicação de acusações alterada).

([153]) «Recent independent discussions with BS and T & L suggest minimum increase of £3-£4 per tonne will be sought by British Sugar and no doubt T & L will follow».

([154]) Nota interna de 29 de Junho de 1987 da De Danske Sukkerfabrikker (anexo 11 da comunicação de acusações alterada) .

([155]) Peter Jacobs, na altura director executivo da British Sugar.

([156]) Tradução da Comissão a partir do dinamarquês.

([157]) Memorando de 1 de Março de 1989 a R. A. Shirtcliff (director executivo da T & L) e a C. Rutherford (director de divisão da T & L, Vendas e Marketing) de F. R. Smith (director-geral da T & L, Produtos Industriais) denominado «Assunto: fixação de preços para 1990« (anexo 12 da comunicação de acusações alterada).

([158]) O Sr. Ridgwell é o presidente e o director executivo da Napier Brown.

([159]) «BS have indicated that the bottom line loss to them, following a 5 % cut in support levels, would be of the order of £9 m. They are proposing to advise the trade (industrial) that with effect from January 1990 price levels will need to increase by £20 per tonne to retrieve a position which would permit them to continue with their necessary levels of investment for the future!! They have obviously discussed this with Ridgwell who rang me to put this point across».

([160]) Ver pormenores no considerando 6.

([161]) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, quadros 2 a 6.

([162]) Protocolo da audição oral de 18 e 19 de Abril de 1990, p. 26 e 27.

([163]) Ver considerando 31.

([164]) Boletim do Departamento de Comércio n.º 54/96, de 11 de Dezembro de 1996.

([165]) Para informações mais pormenorizadas sobre os diferentes edulcorantes disponíveis e respectivas características específicas, ver pontos 2.59 a 2.75 do segundo relatório MMC.

([166]) O regime do açúcar da política agrícola comum é descrito nos considerandos 4 a 7.

([167]) Ver igualmente considerando 8.

([168]) TJCE — processos apensos 40 a 48, 50, 54 a 56, 111, 113 e 114/73, Suiker Unie e outros/Comissão, colectânea 1975, p. 1663, ponto 16.

([169]) Ver nota 168, ponto 17 dos fundamentos.

([170]) Ver nota 168, ponto 24 dos fundamentos.

([171]) Ver a resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, ponto 92.

([172]) Ver igualmente considerando 16 a 21 *supra* relativos às importações para o Reino Unido e para a Grã-Bretanha.

([173]) Ver considerando 16.

([174]) Ponto 16.62.

([175]) Ver o terceiro relatório MMC, pontos 4.59 e 7.28.

([176]) Esta conclusão é corroborada pelo segundo relatório MMC, ponto 16.27.

([177]) Ver transcrição das verificações efectuadas nas instalações da Tate & Lyle em 27 de Maio de 1994 (anexo 1 à comunicação de acusações alterada), p. 12.

([178]) Ver processo 41/69, ACF Chemiefarma N.V./Comissão, colectânea 1970, p. 661, 693, ponto 112, citado no acórdão do TPI de 24 de Outubro de 1991, no processo T-1/89, Rhône-Poulenc/Comissão, colectânea 1999, p. II-867, 1073, ponto 120.

([179]) Acórdão do TJCE de 14 de Julho de 1972, processo 48/69, ICI/Comissão, colectânea 1972, p. 619, 655, ponto 64.

([180]) Ver nota 179, pontos 65 a 67.

([181]) Ver nota 168, pontos 173 a 174; corroborado pelo acórdão do TPI de 24 de Outubro de 1991, no processo T-1/89, vez nota 178, ponto 121.

([182]) Por exemplo, o acórdão proferido em 24 de Outubro de 1991 no processo T-1/89, ver nota 178, ponto 125 a 127, ou o acórdão proferido em 10 de Março de 1992 no processo T-13/89, ICI/Comissão, colectânea 1992, p. II-1021, 1116, pontos 259 a 261.

([183]) Quanto ao conteúdo desta infracção, ver considerandos 72 e seguintes.

([184]) Na acepção definida no considerando 66.

([185]) Na acepção definida nos considerandos 66 a 69.

([186]) Ver nomeadamente os considerandos 44 e 45.

([187]) No que diz respeito às certezas em que a British Sugar se podia apoiar, ver por exemplo o considerando 46 *supra*.

([188]) Processos apensos 56 e 58/64, Consten e Grundig, colectânea 1966, p. 299, 342; ver igualmente as conclusões do juiz Versterdorf, advogado-geral no processo T-1/89 ver nota 178.

([189]) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção 4, ponto 93.

([190]) Ver considerando 33 *supra*.

([191]) Ver a sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada, ponto 2.

([192]) Pontos 78 a 83 da sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada.

([193]) Pontos 110 a 120 da sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada.

([194]) Ver nota 178.

([195]) Secção 4, pontos 51 a 53.

([196]) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações inicial, ponto 3.5, volume I.

([197]) «that the contacts gave rise to an Arrangement which, subject to the appreciability of its effect on trade between Member States, fell within the prohibition of Article 85».

([198]) Resposta escrita à comunicação de acusações alterada, secção 1, ponto 1.4.

([199]) «that it was party to arrangements which, subject to the appreciability of their effect on inter-State trade, infringed Article 85(1). In those circumstances and given the reduction in the scope of the allegations in the SO, there is substantial common ground between T & L and the Commission».

([200]) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações inicial, ponto 3.7, volume 1; resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção 1, ponto 1.6.

([201]) «the contacts that took place may have affected the speed of the ending of the price war, but they could not affect the outcome».

([202]) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação alterada, secção 2, ponto 2.5.

([203]) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção 4, ponto 55.

([204]) Ver pontos 8 e 17.

([205]) Pontos 73 a 79.

([206]) Ponto 54 da sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada.

([207]) British Sugar, pontos 11 e 53, Tate & Lyle, secção 4, pontos 20 e 53; Napier Brown, ponto 29; James Budgett *infra*.

([208]) Ver considerandos 72 e 74.

([209]) Acórdão do Tribunal de Justiça proferido no processo 85/76, colectânea 1979, p. 461 e 552, ponto 123.

([210]) No seu acórdão de 21 de Agosto de 1996 (ver considerando 58 *supra*), o Tribunal Britânico das Práticas Restritivas chegou à mesma conclusão.

([211]) Ver considerandos 66 a 71.

([212]) Ver considerandos 72 a 74 *supra*.

([213]) Ver considerandos 91 e 92.

([214]) Pontos 126 e 127; ver igualmente o considerando 70 da presente decisão.

([215]) Ver considerando 10.

([216]) Referida nos considerandos 30, 44 e 50.

([217]) Ver considerando 66.

([218]) Ver considerando 30.

([219]) Ver considerandos 31 e 58.

([220]) Ver considerando 66.

([221]) Ver considerando 51.

([222]) Ver considerando 72.

([223]) Ver considerando 53.

([224]) Ver considerando 56.

([225]) Ver nota 178.

([226]) Ver nota 178, pontos 121 a 124.

([227]) Pontos 172 a 176.

([228]) Ver nota 178, ponto 123.

([229]) Ver nota 178, pontos 122 a 124.

([230]) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, ponto 148.

([231]) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, ponto 41.

([232]) Resposta escrita à comunicação de acusações alterada, ponto 37, quadro 10.

([233]) Resposta escrita à comunicação de acusações alterada, ponto 43.

([234]) Resposta escrita à comunicação de acusações alterada, ponto 8.

([235]) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 10.

([236]) Resposta escrita à comunicação de acusações alterada, pontos 10 e 125.

([237]) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 125.

([238]) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, ponto 206; resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 10.

([239]) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 49.

([240]) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, ponto 183, incluindo o anexo 19 e os gráficos H e J; resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 49.

([241]) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, ponto 203, incluindo o anexo 10.

([242]) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, pontos 204 a 207.

([243]) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 51.

([244]) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, ponto 189.

([245]) «what took place was simply limited advance notice, albeit to a competitor, that a revised price list increase would be announced on a certain date. Such information was not confidential or proprietary and would have already been discussed with many customers».

([246]) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, ponto 192.

([247]) «It follows that the meetings and the passing of information had no actual effect on the competitive behaviour of the parties».

([248]) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 52.

([249]) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 122.

([250]) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 123.

([251]) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 125.

([252]) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 126.

([253]) Trascrição das verificações efectuadas nas instalações da Tate & Lyle em 27 de Maio de 1994 (anexo 1 da comunicações de acusações alterada), p. 8.

([254]) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações inicial, pontos 3.15 a 3.18 e 3.25, volume I; resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção IV, ponto 60.

([255]) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção II, pontos 2.2 a 2.3.

([256]) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção I, ponto 1.4.

([257]) «that it was party to arrangements which, subject to the appreciability of their effect on inter-State trade, infringed Article 85(1). In those circumstances and given the reduction in the scope of the allegations in the SO, there is substantial common ground between T & L and the Commission».

([258]) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações inicial, ponto 3.5, volume I.

([259]) «that the contacts gave rise to an arrangement which, subject to the appreciability of its effect on trade between Member States, fell within the prohibition of Article 85».

([260]) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações inicial, ponto 3.7, volume I; resposta escrita da Tale & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção I, ponto 1.6.

([261]) «the contacts that took place may have affected the speed of the ending of the price war, but they could not affect the outcome».

([262]) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações inicial, ponto 1.6, volume I; ver também resposta escrita da Tale & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção I, ponto 1.6.

([263]) «At most, the communication of such decisions could be expected only to short-circuit the normal process of market intelligence, and to accelerate the adjustment to those decisions which the market would in any event have had to make».

([264]) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção II, ponto 2.12.

([265]) «the information provided gave T & L a certain degree of comfort regarding BS' intended pricing policy».

([266]) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção II, ponto 2.13.

([267]) «Although T & L received advance warning of BS' intention to change its retail list prices and its broad retail discount policy such information was of little commercial value and merely provided limited comfort that BS were not intending to resume the price war. Moreover, receipt of such information did not affect end prices or the timing of the implementation of T & L's new retail prices, but simply enabled T & L to publish its own new retail price lists a little earlier than might otherwise have been the case».

([268]) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção II, ponto 2.6.

([269]) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção II, ponto 2.7.

([270]) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção I, ponto 1.5, ver também secção II, ponto 2.8.

([271]) Resposta escrita da Napier Brown à comunicação de acusações alterada, ponto 12.

([272]) Resposta escrita da Napier Brown à comunicação de acusações alterada, ponto 15.

([273]) Ver ponto 24 b.

([274]) Resposta escrita da James Budgett à comunicação de acusações alterada, ponto 39.

([275]) Citada no considerando 36 (anexo 5 da comunicação de acusações alterada, p. 4).

(276) «It also appears that sometimes information was exchanged between the companies about the volume discounts being applied to specific customers».

(277) Citada no considerando 36 (anexo 5 ne da comunicação de acusações alterada, p. 4).

(278) «In connection with customer negotiations information has been exchanged about changes in the discounts that would be offered to some of the larger customers (who took supplies from both companies)».

(279) Ver considerandos 31 e 58.

(280) «During the arrangement, BS informed TLS, before it made a general announcement to its customers, of changes in list prices, and discount policy, although TLS was not informed of any specific price or discount which was to be quoted to a specific customer».

(281) Ver nota 188.

(282) Ver nota 178, p. 869.

(283) Conclusões do advogado-geral Vesterdorf, ver nota 178.

(284) Ver considerando 97.

(285) Ver nota 178, ponto 123.

(286) Ver nota 178, ponto 123.

(287) Ver nota 178, ponto 124.

(288) Ver nota 178, ponto 120.

(289) Ver nota 178, ponto 112.

(290) Ver nota 178, pontos 126 a 127.

(291) Ver igualmente considerandos 72 a 74, 90 a 94 e 134 a 154 relativamente ao objecto das reuniões.

(292) Ver considerandos 29 e 30 a 46.

(293) Ver considerandos 72 a 74 e 90.

(294) Ver considerando 90.

(295) Ver considerandos 44-45, 72-73.

(296) Ver considerando 41.

(297) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção 4, ponto 36.

(298) «the information was of use as to BS' probable intentions».

(299) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção 2, ponto 2.12.

(300) «that the information provided gave T & L a certain degree of comfort regarding BS' intended pricing policy».

(301) Ver considerando 47; resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, pontos 10 e 125; resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção 2, ponto 2.13.

(302) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, ponto 189.

(303) «what took place was simply limited advance notice, albeit to a competitor, that a revised price list increase would be announced on a certain date».

(304) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção 2, ponto 2.13.

(305) «received advance warring of BS' intention to change its retail list prices and its broad retail discount policy».

(306) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações inicial, ponto 1.6, volume I; resposta escrita da Tale & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção I, ponto 1.6.

(307) «short-circuit the normal process of market intelligence, and to accelerate the adjustment to those decisions».

(308) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção 2, ponto 2.13.

(309) «enabled T & L to publish its own new retail price lists a little earlier than might otherwise have been the case».

(310) Ver considerandos 72 a 74 e 90.

(311) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 7.

(312) No ponto 10 da sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada.

(313) Ponto 165 da resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial.

(314) «anxious to involve the merchants in pricing decisions. They were competitors yet as customers, they derived their raw materials from, inter alia, British Sugar ... If British Sugar misjudged the situation in establishing its industrial price schedules or in its sales to the retail trade, the merchants would have been the first to complain. This is why bilateral discussions and meetings between the British Sugar and each merchant, which were paralleled by meetings between T & L and each merchant, evolved to meetings between all four parties».

(315) Ponto 20 da resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial.

(316) «was obliged to consult with the merchants on the maintenance of an acceptable differential between industrial and retail prices, and also on acceptable differentials in price between the larger and smaller customers».

(317) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 21.

(318) «Following the acceptance of the undertakings in August 1986 the merchants acquired a special "protected" status both as customers and as competitors of British Sugar».

(319) Declarações da British Sugar na audição de 18 e 19 de Abril de 1996, p. 18.

(320) Ponto 73 da comunicação de acusações alterada.

(321) Declarações da British Sugar na audição de 18 e 19 de Abril de 1996, p. 18.

(322) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 22.

(323) «From British Sugar's perspective it was vital (...) for British Sugar's prices to be sufficient for the merchants to secure an adequate margin on resale in order for them to survive».

(324) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 22.

(325) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 23.

(326) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 25.

(327) «it was essential, for the parties to have met regularly to ensure that the regime was working as it was intended to do and, in particular, to ensure that the merchants received prices which were non-discriminatory having regard to the volumes they purchased and that British Sugar would not discriminate against them, especially in relation to customers they had in common».

(328) Declarações da British Sugar na audição de 18 e 19 de Abril de 1996, p. 18 e 19.

(329) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 27.

(330) Ver comunicação de acusações inicial da Comissão, pontos 188 a 191.

(331) Pontos 26 e 27.

(332) Carta da Tate & Lyle ao Departamento do Comércio de 16 de Julho de 1990 anexo 5 da comunicação de acusações alterada); ver igualmente considerando 139 *infra*.

(333) Ver a declaração do Sr. Fowler na auição de 18 e 19 de Abril de 1996, p. 77.

(334) Transcrição das verificações efectuadas nas instalações da Tate & Lyle em 27 de Maio de 1994 (anexo 1 da comunicação de acusações alterada), p. 9.

(335) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção 2, ponto 2.8, com referência à carta da Tate & Lyle ao Departamento do Comércio de 29 Agosto de 1990 (anexo 3 da comunicação de acusações alterada).

(336) «other legitimate matters of general interest to the industry to be discussed».

(337) Pontos 21 a 25.

(338) Ver considerandos 44 e 45.

(339) Pontos 34 e 35.

(340) Ver considerandos 44 e 45.

(341) Ver considerandos 32 e 33.

(342) Ver considerando 26.

(343) Acta da audição de 18 e 19 de Abril de 1996, p. 76.

(344) Acta da audição de 18 e 19 de Abril de 1996, p. 76.

(345) Acta da audição de 18 e 19 de Abril de 1996, p. 76.

(346) Carta da Tate & Lyle ao Departamento do Comércio de 16 de Julho de 1990 (anexo 5 da comunicação de acusações alterada).

(347) Carta da Tate & Lyle ao Departamento do Comércio de 29 de Agosto de 1990 (anexo 3 da comunicação de acusações alterada).

(348) Acta da audição de 18 e 19 de Abril de 1996, p. 77.

(349) «the existence of the undertakings as being part of the context in which the meetings took place».

(350) Carta da Tate & Lyle ao Departamento do Comércio de 16 de Julho de 1990 (anexo 5 da comunicação de acusações alterada), p. 3.

(351) «in the summer of 1986 there were indications that British Sugar was contemplating a change in its commercial policy vis-à-vis Tate & Lyle. At that time key relevant employees of British Sugar had left or were on the point of leaving. British Sugar was also required to give undertakings to the European Commission in the context of Napier Brown proceedings and it was facing commercial pressures. It was indicated to Tate & Lyle that British Sugar was prepared to adopt new commercial policies».

(352) Ver considerando 10.

(353) Carta da Tate & Lyle ao Departamento do Comércio de 29 de Agosto de 1990 (anexo 3 da comunicação de acusações alterada), citada no considerando 30.

(354) Ver nota 25.

(355) Ver nota 25.

(356) Ver nota 25.

(357) Ver considerando 26.

(358) Ver considerando 137 a 139.

(359) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, ponto 20.

(360) «was obliged to consult with the merchants on the maintenance of an acceptable differential between industrial and retail prices, and also on acceptable differentials in price between the larger and smaller customers».

(361) Declaração do Sr. Ridgwell, acta da audição de 18 e 19 de Abril de 1996, p. 81.

(362) «We certainly did discuss it, but I had no intention of discussing that with the other parties there. It was a private matter between us and British Sugar».

(363) Declaração do Sr. O'Hanlon, acta da audição de 18 e 19 de Abril de 1996, p. 82.

(364) «My view, and I would endorse what's been said by Pat Ridgwell, whatever these meetings were about, the early ones, they weren't specifically about the issue of the retail over the bulk margin».

(365) Ver nota 25, considerando 10.

(366) Ver igualmente considerando 27.

(367) «In line with its policy of complying with all applicable laws the company is therefore committed to compliance with the EEC competition rules and will take every step to ensure observance of that policy. It is also the company's policy not only to observe the law but to go beyond mere compliance with the strict letter of the law and seek to avoid any conduct which may give rise to doubts as to whether or not is has acted lawfully. ... Therefore all directors, managers and other employees throughout the company are expected to follow the company's policy and comply with the spirit and the letter of the EEC competition rules. They are also expected to instil in all their subordinates a sense of obligation and concern to comply in the same way. No member of staff, at whatever level has the authority to give orders or to take any action which contradicts the company's policy as set out above».

(368) «1. Brief description: A compliance programme to be enforced by British Sugar in respect of the supply, pricing and marketing of its products having regard to the competition rules contained in the Treaty of Rome».

(369) «The relevant product market for the purposes of this application is granulated sugar for sale to retail and industrial clients. The relevant geographical market is the United Kingdom».

(370) Ver, por exemplo, os acórdãos proferidos pelo TJCE nos processos 56/95, Société Technique Minière, [1966] Colectânea 235, 249; processo 5/69, Völk/Vervaecke, [1969] colectânea 295, 302, pontos 5–7, bem como os acórdãos proferidos pelo TPI no processo T-77/92, Parker Pen/ /Comissão, [1994], colectânea II-549, 564, ponto 39 e no processo T-66/89, Publishers Assotiation/Comissão, [1992]colectânea II-1995, 2016–2017, ponto 55.

(371) TPI, processo T 77/92, Parker Pen/Comissão, [1994] colectânea II-549, 565, ponto 40; TJCE, Processo 99/79, Lancôme/ETOS, [1980] colectânea 2511, 2536, ponto 24.

(372) TJCE, processo 8/72, Cementhandelaren/Comissão, [1972] colectânea 977, 991, ponto 29; TJCE, processo 73/74, Papiers Peints/Comissão, [1975] colectânea 1491, 1513, ponto 26.

(373) TJCE, processo 246/86, Belasco/Comissão, [1989] colectânea 2117, 2190–2191, pontos 37 e 38.

(374) TPI, processo T-35/92, John Deer/Comissão, [1994] colectânea II-957, 1009–1010, ponto 101.

(375) Ver considerandos 16 a 21 e 62–63 *supra*.

(376) Ver considerando 65.

(377) Ver considerandos 16 e 17, 64–65.

(378) Ver nota 372.

(379) Ver considerando 15.

(380) Ver considerandos 14 e 20.

(381) Ver considerando 17.

(382) Secção 4, ponto 9.

(383) «that it had stressed to importers that it would defend its sales on the UK market and that on occasion it had unilaterally threatened retaliatory action (although in fact it took no action despite increases in imports)».

(384) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 143.

(385) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 144 a 146.

(386) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 158 a 161.

(387) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 61.

(388) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 164.

(389) «even if British Sugar had engaged in anti-competitive conduct, which is strenuously denied, it did so in a manner which was carefully limited by the objective never to encourage imports. Thus the alleged "agreement" was incapable of affecting trade between Member States».

(390) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção 4, ponto 80.

(391) Resposta escrita da Napier Brown à comunicação de acusações alterada, ponto 34.

(392) Ver acta da audição de 18 e 19 de Abril de 1996, p. 67.

(393) «the main area of competition is the cost of importing sugar from the Continent plus the freight».

(394) Os dados fornecidos pela Napier Brown no anexo A da sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada revelam que durante o período compreendido entre 1 de Janeiro de 1986 e 31 de Dezembro de 1990, as importações de açúcar branco da Napier Brown no Reino Unido aumentaram 60 %.

(395) Ver a acta da audição de 18 e 19 de Abril de 1996, p. 67 e 68.

(396) Resposta escrita da James Budgett à comunicação de acusações alterada, ponto 55.

(397) Resposta escrita da James Budgett à comunicação de acusações alterada, pontos 60 e 61. Valores citados no quadro 6 da resposta da James Budgett à comunicação de acusações inicial e no anexo 4 da sua resposta à comunicação de acusações alterada. Ver igualmente as declarações da Budgett na audição de 18 e 19 de Abril de 1996, p. 49.

(398) Ver considerandos 155 a 158 e 159 a 168.

(399) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial, ponto 61.

(400) Resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações alterada, ponto 164.

(401) Ver considerando da audição de 18 e 19 de Abril de 1996, p. 32.

(402) Ver considerandos 159 a 163 e 167 e 168.

(403) *Fonte*: Estatísticas internas da Direcção-Geral VI (Agricultura) da Comissão, citadas *supra* no ponto 14 e reproduzidas integralmente (até 1993/1994 inclusive) na resposta escrita da British Sugar à comunicação de acusações inicial (quadro 5, p. 33) e na sua resposta escrita à comunicação de acusações alterada (quadro 7, depois da p. 63).

(404) Ver considerandos 86 a 88.

(405) Ver considerandos 167 e 168.

(406) TJCE, processo 22/78, Hugin/Comissão, [1979], colectânea 1869, 1899–1901, pontos 17–26.

(407) JO 30 de 20.4.1962, p. 993/62.

(408) JO 53 de 1.7.1962, p. 1571/62.

(409) TJCE, processo C-399/93, Oude Luttikhuis, [1995] Colectânea I-4515, 4527, ponto 23; Tribunal de Primeira Instância processos apensos T-70/92 e T-71/92, Florimex/Comissão, [1997] Colectânea II-693, 745, ponto 152.

(410) JO L 177 de 1.7.1991, p. 4.

(411) JO L 159 de 3.6.1998, p. 38.

(412) TJCE, processo 71/74 Frubo/Comissão, [1975] colectânea 563, 582–583, pontos 22 a 27; TJCE, processo C-299/93, Oude Luttikhuis, [1995] colectânea I-4515, 4528, ponto 25.

(413) Para a interpretação do n.º 1, segundo período, do artigo 2.º, à luz da sua génese e das razões na origem da adopção do Regulamento n.º 26, ver TJCE, processos apensos C-319/93, C-40/94 e C-224/94, Dijkstra, [1995] colectânea I-4471, 4506–4507, pontos 17–20.

(414) Resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de acusações alterada, secção 4, ponto 93. Ver igualmente considerando 76.

(415) Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias, processo 19/77, Miller/Comissão, [1978] colectânea 131, 152, ponto 18; TPI, processo T-29/92, SPO/Comissão, [1995] colectânea II-289, 402, pontos 356–358; TPI, processo T-61/89, Dansk Pelsdyravlerforing, [1992] colectânea II-1931, 1991–1992, ponto 157; TJCE, processo C-279/87, Tipp-Ex/Comissão, [1990] colectânea I-261.

(416) Ver *supra* considerandos 65 e 161.

(417) Ver *supra* considerando 23.

(418) Ver igualmente *supra* considerandos 76 e 188.

(419) Ver nota 168.

(420) Ver nota 166, pontos 13 a 17.

(421) Ver nota 166, ponto 24.

(422) Ver nota 168, pontos 21 e 22.

(423) Decisão da Comissão 73/109/CEE, European Sugar Industry (JO L 140 de 26.5.1973, p. 17).

(424) Ver nota 168, pontos 614 a 620.

(425) Ver nota 168, ponto 621.

(426) Ver igualmente o parecer do advogado-geral Cosmas, de 15 de Julho de 1997, proferido no processo C-235-92 P, Montecatini/Comissão, ponto 48 (ainda não publicado).

(427) Ver em especial considerandos 22 e 23, 72 a 74, 86 a 88.

(428) Ver nota 25, pontos 10, 85 e 86.

(429) Ver *supra* considerandos 27, 150 e 151.

(430) O processo Napier Brown teve início através de uma denúncia formal apresentada à Comissão em 19 de Setembro de 1980.

(431) Acórdão DO TJCE de 21 de Fevereiro de 1973, proferido no processo 6/72, Continental Can, [1973] colectânea 215, 244–245, ponto 25; Acórdão do TPI de 10 de Julho de 1990, processo T-51/89, Tetra Pack Rausing SA/Comissão, [1990] colectânea II-309, 356–357, ponto 22.

(432) JO C 207 de 18.7.1996, p. 4.

(433) A resposta escrita da British Sugar à comunicação de objecçõs alterada, ponto 16 *et infra*; resposta escrita da Tate & Lyle à comunicação de objecções alterada, ponto 1.4 *et infra*; resposta escrita da Napier Brown à comunicação de objecções alterada, ponto 5 *et infra*; resposta escrita da James Budgett à comunicação de objecções alterada, pontos 3–5 *et infra*.

(434) Carta da Tate & Lyle à OFT de 16 de Julho de 1990 (anexo 5 da comunicação de objecções alterada).

(435) Carta da Tate & Lyle à OFT de 29 de Agosto de 1990 (anexo 3 da comunicação de objecções alterada).

(436) Ver considerando 213 *supra*.