# CONCLUSÕES DO ADVOGADO-GERAL KARL ROEMER apresentadas em 2 de Março de 1962 *

Sumário

A — Os factos e as conclusões ..... 78

B — Discussão jurídica ..... 81

I — Artigo 65.°, n.° 2, alínea c) ..... 81

1. Que entende o Tratado na alínea c) por «determinação dos preços» e «controlo da distribuição»? ..... 82

a) Observações de princípio sobre a interpretação ..... 83

b) Os diversos argumentos das recorrentes ..... 84

2. A Alta Autoridade aplicou correctamente na sua decisão os critérios de «determinação dos preços» e de «controlo da distribuição»? ..... 88

a) A determinação dos preços ..... 88

b) O controlo da distribuição ..... 89

3. A determinação da parte no mercado ..... 90

a) A exposição dos fundamentos relativamente à noção de «parte substancial» ..... 91

b) A limitação da análise ao mercado da República Federal da Alemanha ..... 91

c) O problema dos fornecimentos às empresas integradas e das vendas locais ..... 91

i) Determinação do preço ..... 91

ii) Controlo da distribuição ..... 97

iii) Apreciação da parte no mercado ..... 99

d) Que é necessário, ainda, considerar no momento da apreciação da parte no mercado? ..... 99

* Língua original: alemão.

II — Artigo 65.°, n.° 2, alínea b) ..... 102

III — Resultado ..... 103

*Senhor Presidente,*
*Senhores Juízes,*

No presente processo, o Tribunal é chamado a decidir sobre a interpretação e aplicação duma das normas mais importantes do Tratado CECA, a relativa ao direito dos acordos, decisões e práticas concertadas. Não é a primeira vez que ela é objecto de um processo perante o Tribunal e para as próprias recorrentes também não é o seu primeiro diferendo com a Alta Autoridade sobre os problemas que esta norma do Tratado suscita. Mas a questão que é agora submetida ao Tribunal não tem qualquer precedente judicial. É possível dizer a justo título que todos os interessados tentaram, de uma maneira muito aprofundada, contribuir para a clarificação dos pontos em litígio. As longas alegações escritas que expõem um grande número de factos, as argumentações jurídicas, as citações de autores, assim como as vastas e aprofundadas alegações orais, são disso testemunho. Se, de um lado ou de outro, podia haver dúvidas sobre o grande alcance económico deste processo, elas seriam afastadas pela enorme quantidade de matérias expostas perante o Tribunal e também pela seriedade e objectividade incontestáveis que presidiram a este processo.

O Tribunal não tem tarefa fácil para encontrar uma solução jurídica. Mas não se deve esquecer que é uma tarefa de interpretação e de aplicação de normas existentes, que deve encontrar os seus limites onde começa a crítica dos textos em vigor. Sob esta reserva, a sugestão dos advogados de proceder a uma interpretação corajosa e válida para o futuro pode reclamar justificadamente a atenção do Tribunal sem abalar um fundamento essencial da ordem comunitária ao qual esta, tal como outra ordem jurídica, não pode renunciar, isto é, a ideia da segurança jurídica.

## A — Os factos e as conclusões

Seremos breves quanto aos factos. Para as recorrentes, trata-se do reagrupamento e dum sistema único de venda de quase todas as hulheiras do Ruhr. Para este efeito, foi criada em 17 de Maio de 1960 uma sociedade de responsabilidade limitada: agrupa 38 hulheiras das bacias do Ruhr, os consórcios de venda Präsident, Geitling e Mausegatt, que continuaram até ao presente a sua actividade por força de uma regulamentação transitória [1] da Alta Autoridade, e finalmente a Ruhrkohletreuhand GmbH. Os estatutos da sociedade indicam como objecto a venda de carvão, de coque de carvão, de semicoque de hulha e de aglomerados de hulha provenientes das sedes dos associados (segundo parágrafo), devendo a sociedade de venda ter o direito exclusivo de distribuir as quantidades de combustíveis declaradas pelos associados. Isso resulta do sexto parágrafo dos estatutos da sociedade, conjugado com o sexto parágrafo dos estatutos da sociedade Präsident, Geitling e Mausegatt que têm a mesma redacção e para os quais se remete:

1 — Decisão n.° 17/60, Jornal Oficial, p. 1028/60.

«Para assegurar a venda em comum, os sócios Geitling, Mausegatt e Präsident, consórcios de venda dos carvões do Ruhr, SARL, transferem para a sociedade as funções, direitos e obrigações que resultam dos seus estatutos e das decisões em vigor dos referidos consórcios. Os sócios agrupados nos consórcios de venda dão o seu acordo à transferência. A sociedade fica subrogada nos direitos e obrigações dos consórcios de venda.»

Dado que este processo trata de convenções sobre a venda em comum, há que considerar sempre a totalidade dos contratos. Decisões complementares dos sócios regulam a repartição das encomendas, o equilíbrio do emprego e o processo de desconto. Para a regulamentação de pormenor, remetemos para os textos que figuram nos autos. O ponto de partida para o começo da venda em comum foi fixado em 1 de Julho de 1960. As convenções deviam vigorar até 31 de Março de 1963.

Em 20 de Maio de 1960, a totalidade dos contratos e das decisões foi submetida à Alta Autoridade para autorização, acompanhada de uma longa exposição dos fundamentos, que figura igualmente nos autos.

Como se sabe, a Alta Autoridade não pôde decidir dar a sua autorização e, pelo contrário, recusou dá-la, em conformidade com o artigo 65.° do Tratado, na sua decisão de 22 de Junho de 1960 (JO de 23.7.1960, p. 1014/60 e segs.).

Os seus fundamentos podem resumir-se como se segue.

As convenções excluem o funcionamento normal da concorrência entre as empresas interessadas; recaem, assim na esfera da proibição do artigo 65.°, n.° 1.

Na aplicação do artigo 65.°, n.° 2, pode-se partir do facto de a venda em comum por diversas hulheiras contribuir para uma melhoria notável da distribuição dos seus produtos.

No que diz respeito à condição do artigo 65.°, n.° 2, alínea b), a apreciação dos dados de facto, tendo em conta as características das empresas, as suas condições de exploração e de venda para as diferentes categorias e espécies de carvão, não permite constatar que:

— para resolver os problemas enunciados pelas recorrentes, seria absolutamente necessário dispor dos meios consideráveis que a organização de venda proposta comporta;

— é tecnicamente impossível resolver estes problemas através de outras convenções.

Sobre o n.° 2, alínea c), a Alta Autoridade alega:

Por «produtos em causa», na acepção da alínea c), só se devem entender os produtos que devem ser vendidos por força da convenção. A comparação das quantidades totais de carvão, de aglomerados de hulha e de coque vendidas em 1959 no mercado comum (incluindo as importações de países terceiros) com as quantidades vendidas pelas recorrentes mostra que a parte das recorrentes constitui uma parte substancial destes

produtos no mercado comum (esta comparação não tem em conta o consumo próprio das minas, as atribuições ao pessoal e as cessões gratuitas, os fornecimentos às oficinas de coque e fábricas de aglomerados pertencentes às hulheiras, as vendas livres e as vendas fora do mercado comum; em contrapartida, estão incluídas as vendas locais e outras quantidades reservadas).

A determinação do preço pela venda em comum consiste no estabelecimento de tabelas e de condições de venda que os interessados fixam em comum e de maneira uniforme para os produtos que são vendidos pela sociedade de venda.

A determinação do preço é também válida para as vendas locais; é extensiva aos fornecimentos entre pessoas colectivas diferentes mas agrupadas entre si, tendo em conta a proibição de discriminação e o facto de a venda das quantidades não compradas pelas empresas integradas só poder fazer-se por intermédio da venda em comum ou sob forma de vendas locais. A possibilidade de determinar os preços existe também no âmbito dos alinhamentos. A determinação do preço pela venda em comum incide portanto sobre a totalidade da venda dos produtos dos interessados no mercado comum, isto é, sobre uma parte substancial destes produtos no mercado comum.

A título subsidiário, a Alta Autoridade analisa a influência da concorrência das ofertas de países terceiros e de outras formas de energia.

Descreve a venda do carvão e do coque no mercado da República Federal da Alemanha, em 1959.

A Alta Autoridade constata que não se vê que as empresas da bacia do Ruhr tenham seguido, para a determinação do nível dos preços, os movimentos de outras empresas da Comunidade. Pelo contrário, os preços do carvão do Ruhr exerceram uma influência sobre a estrutura dos preços das bacias vizinhas. As empresas da bacia do Ruhr apenas fizeram um uso restrito da possibilidade de alinhar os seus preços.

Acerca da influência do carvão importado de países terceiros, a Alta Autoridade deu indicações sobre as importações na República Federal em 1959. Chama a atenção para a possibilidade de uma política de alinhamento dos preços e para a criação pelo Governo Federal de um direito sobre a importação do carvão. Mesmo antes da criação deste direito, o Ruhr não adaptou as suas tabelas aos preços do carvão importado.

A concorrência do fuel afecta de forma diferente as categorias e espécies de carvão. O menos atingido é o coque; a Alta Autoridade dá indicações sobre a sua parte na produção. Igualmente, certas espécies de antracite são relativamente pouco sensíveis, tal como o coque de altos fornos e o coque de fundição. A posição do carvão, nomeadamente, nas centrais eléctricas, é forte.

Em nenhum caso as recorrentes seguiram o fuel em extensão bastante no abaixamento dos seus preços para que estes possam ser considerados como determinados pelo fuel. Além disso, este último suporta uma taxa na principal região de venda dos interessados, a República Federal.

Em consequência, as empresas interessadas têm oportunidade de determinar os preços e as condições de venda de maneira indepen-

dente em relação à maior parte das suas vendas.

Como as recorrentes transferem o seu direito exclusivo de venda para a sociedade comum de venda, como esta fixa os critérios, as regras e as condições para as quantidades reservadas, como qualquer outra forma de venda a terceiros é proibida, aquilo a que devem obrigar-se as empresas integradas, tal como os consumidores abastecidos pelas vendas locais, a venda da totalidade da produção dos interessados está submetida ao controlo da sociedade de venda única. O controlo estende-se a uma parte essencial dos produtos no mercado comum.

Em consequência, as convenções não são conformes ao artigo 65.°, n.° 2, alínea c), e portanto não podem ser objecto de uma autorização.

É contra esta decisão, que foi notificada aos recorrentes em 1 de Julho de 1960, segundo as suas palavras, que o presente recurso é interposto. É assinado por todas as sociedades partes no contrato e foi interposto em 6 de Agosto de 1960.

O pedido tem por objecto a anulação da decisão da Alta Autoridade.

É apoiado pelo Land da Renânia do Norte-Vestefália, cuja intervenção o Tribunal admitiu por despacho de 3 de Maio de 1961.

As recorrentes invocam os quatro fundamentos de recurso do artigo 33.°, e ainda a violação manifesta das disposições do Tratado. Na sua réplica, renunciaram à arguição de desvio de poder.

**B — Discussão jurídica**

A análise dos factos não suscita qualquer observação sobre a questão da admissibilidade. O prazo de recurso foi respeitado. A Alta Autoridade não deduz, aliás, qualquer excepção e não existem questões de que cumpra conhecer oficiosamente.

A análise jurídica vai pois incidir imediatamente sobre o amplo domínio dos argumentos contestados que foram expostos quanto ao mérito. As alegações e os debates permitem ver claramente sobre que ponto as partes estão de acordo em centrar a discussão, isto é, o artigo 65.°, n.° 2, alínea c). A Alta Autoridade admitiu expressamente que não analisou de forma exaustiva a alínea b) desta disposição, mas que baseou essencialmente a sua decisão na alínea c). Do mesmo modo, não cremos que se deva seguir aqui a ordem seguida pelo texto do Tratado [artigo 65.°, n.° 2, alíneas a), b) e c)], e começaremos, ao contrário, pelos critérios da alínea c). Esta maneira de fazer é tanto menos criticável quanto os critérios agrupados na alínea c) têm a sua independência própria no plano jurídico; são por si próprios de natureza a justificar a rejeição da autorização de um acordo. Apenas se deverão submeter a análise as observações relativas à alínea b) se se mostrar que a decisão da Alta Autoridade é sensivelmente abalada com fundamento na alínea c).

I — *Artigo 65.°, n.° 2, alínea c)*

Antes de começarmos a nossa análise, parece-nos útil recordar o texto desta disposição.

«A Alta Autoridade autorizará, contudo, para determinados produtos, acordos de especialização ou acordos de compra ou de venda comum, se considerar:

c) que ele (o acordo) não é susceptível de dar às empresas interessadas o poder de determinar os preços, controlar ou limitar a produção ou a distribuição de uma parte substancial dos produtos em causa no mercado comum, nem de os subtrair a uma concorrência efectiva de outras empresas no mercado comum.»

Observemos desde já que o texto alemão, na última parte da frase, constitui uma má tradução, como o mostra uma comparação com o texto francês, que é o único a fazer fé. A Alta Autoridade assinala correctamente que não se devia dizer «diese Erzeugnisse», mas «diese Unternehmen» ou antes «sie», porque «les», segundo o texto francês da frase, só se pode referir a «empresas». Esta rectificação parece-nos justificada para ter uma boa base de partida, mesmo que ela não apresente uma importância decisiva para o processo.

A leitura da alínea c) mostra imediatamente que a sua interpretação e a sua aplicação aos factos deste processo justificam uma subdivisão da análise. Surgem dois grandes grupos de problemas:

por um lado, o significado do critério de «determinação dos preços» e de «controlo da distribuição», por outro lado, a delimitação de «parte substancial».

Como as duas partes acham que os critérios de «determinação dos preços» e de «controlo da distribuição» devem ter globalmente um significado que tenha o mesmo alcance, consagrar-lhes-emos, antes de mais, um capítulo comum dedicado à interpretação.

1. *Que entende o Tratado na alínea c) por «determinação dos preços» e «controlo da distribuição»?*

Vejamos como é possível reproduzir a tese das recorrentes sem repetir todos os pormenores.

A alínea c) pretende excluir a dominação do mercado, o poder de monopólio no mercado. Só há poder de determinar os preços relativamente a uma situação no mercado que permita fixá-los sem considerar os dados do mercado e, antes de tudo, proceder a aumentos sensíveis dos preços sem correr o risco de perder partes importantes do mercado, isto é, na ausência de uma concorrência importante.

O controlo da distribuição é, em termos gerais, a mesma coisa: é o poder sobre o mercado que permite proceder a um dirigismo das vendas, determinar o seu modo e a sua quantidade, repartir os mercados, rarefazer as mercadorias e, por essa via, constituir obstáculo aos objectivos do Tratado.

Segundo as recorrentes, na aplicação da alínea c), será necessário dar a estes elementos qualitativos a preeminência sobre o elemento quantitativo (parte substancial do mercado).

a) Observações de princípio sobre a interpretação

A título de justificação geral e de princípio do seu ponto de vista, as recorrentes alegam que será necessário interpretar restritivamente a alínea c) porque ela constitui uma excepção aos princípios enunciados nas alíneas a) e b), segundo os quais os acordos úteis devem ser autorizados. A alínea c) pretende apenas impedir os acordos que estão em contradição com os objectivos gerais do Tratado, mas não aqueles que parecem necessários para alcançar estes objectivos. Além disso, as recorrentes sustentam a necessidade de evolução contínua do direito em caso de alterações substanciais da situação económica.

Sob uma forma análoga, o Governo do Land da Renânia do Norte-Vestefália, interveniente, preconiza uma interpretação extensiva e não formalista das normas relativas à autorização dum acordo. As alterações imprevisíveis da situação da concorrência exigem que as lacunas da lei sejam preenchidas com auxílio dos princípios gerais no número das quais figura, nos termos do Tratado, a manutenção da capacidade de enfrentar a concorrência. A interveniente sublinha ainda que, em caso de circunstâncias extraordinárias, é possível e necessário derrogar o direito escrito.

As recorrentes tentam assim delimitar os contornos do regime actualmente necessário para a aplicação do direito dos acordos na Comunidade, pelo menos no que diz respeito ao carvão, e indicar a única tendência que é susceptível de atingir resultados razoáveis do ponto de vista económico; cremos que não é oportuno *a priori* negar à sua tentativa toda a força de persuasão e toda a justificação. É certo que esta observação não é válida para o argumento segundo o qual a alínea c) deverá ser interpretada de maneira restritiva dado que constitui uma excepção à regra das alíneas a) e b), pois os critérios das alíneas a) a c) têm, manifestamente, o mesmo valor para as autorizações dadas aos acordos; quando muito, esta observação aplica-se aos outros argumentos expostos.
Contudo, é preciso perguntarmo-nos se a tese das recorrentes se adapta ao quadro jurídico do Tratado ou se o excede.

Muito recentemente, o Tribunal teve ocasião de dar a sua opinião sobre o direito dos acordos no Tratado CECA. Pensamos no seu parecer 1/61 sobre a revisão do Tratado; foi mencionado por ocasião dos debates e as duas partes conhecem o seu texto. Neste processo, não podemos deixá-lo de lado, mesmo que se possa hesitar em segui-lo neste ou naquele ponto.

A revisão do Tratado procurava alargar o direito dos acordos com vista a tornar possíveis as convenções relativas a uma bacia inteira, se estas pudessem contribuir para restabelecer o carácter competitivo do carvão e para impedir perturbações económicas e sociais (v. pedido de revisão, p. 11, 16 e 22). Não é segredo que, durante o processo de revisão, os requerentes pensavam precisamente na situação no Ruhr e na sua amplitude.

Encarando o parecer do Tribunal sob este ângulo, revela-se o seguinte:

Segundo a tese do Tribunal, as propostas sobre as convenções de adaptação são formuladas de forma demasiado vaga (p. 6); tendo em conta a definição precisa dos acordos autorizados no direito em vigor segundo a sua natureza e o seu objectivo, estas propostas não constituiriam uma adaptação do Tratado na acepção do artigo 95.° Isso equivale a dizer que, segundo o Tratado, não é possível renunciar a regras bem definidas no direito dos acordos e práticas concertadas e à sua estrita aplicação. Esta constatação adquire todo o seu valor no que respeita ao argumento de que os objectivos do Tratado

são determinantes para delimitar os acordos autorizados.

Sobre a alínea c), o parecer do Tribunal contém, nas p. 8 e 10, fórmulas que recordam as teses das recorrentes.

«... A importância desta condição, observada no quadro dos objectivos e da organização do mercado comum, revela-se tanto mais evidente quanto deve assegurar que nenhum acordo, seja qual for o seu grau de admissibilidade, e mesmo os seus méritos intrínsecos, possa dar oportunidade aos interessados de, pelo seu poder num sector determinado, controlarem o mercado destes produtos e, no que respeita a estes, impossibilitarem os próprios objectivos do mercado comum.»

«Considerando que é conveniente examinar se a proposta é compatível com o artigo 4.°, alínea d), do Tratado;

que, com este fim, é preciso, antes de mais considerar o alcance da proibição estabelecida nesta disposição;

que o objectivo desta proibição é evidentemente o de impedir as empresas de adquirirem pela via de práticas restritivas uma posição que lhes permita a repartição ou a exploração dos mercados.»

Mas algumas alíneas mais adiante, o Tribunal refere que a disposição da alínea c) «prevê um critério objectivo que permita apreciar as hipóteses nas quais um acordo seria em todo o caso incompatível com a proibição fixada no artigo 4.°, alínea d): o facto de o acordo respeitar a uma parte substancial dos produtos em causa no mercado comum».

Conjuntamente com os fundamentos do projecto de revisão que têm em vista a possibilidade de facilitar os acordos para a totalidade de uma bacia, no parecer do Tribunal acentua-se com um valor muito especial o elemento quantitativo. É difícil ver como esta constatação permitiria justificar o método de interpretação que as recorrentes propõem e que vai certamente até aos limites de uma interpretação extremamente extensiva, se não os ultrapassa mesmo. Se tal interpretação se revelasse aceitável pelo Tribunal, teria então que sustentar-se no parecer sobre a revisão do Tratado, pelo menos no que respeita à extensão dos limites dos acordos, que não era necessário modificar o Tratado, tendo em conta as possibilidades de interpretação existentes.

Ora, são precisamente os meios que o próprio Tratado faculta no artigo 95.° nos primerio, terceiro e quarto parágrafos, para que seja completado e alterado, que, pelo contrário, exigem uma aplicação reservada dos princípios tradicionais sobre o meio de colmatar as lacunas jurídicas e de fazer progredir o direito.

Assim, segundo o sistema do Tratado, segundo a história e segundo o método seguido para a última pequena revisão do Tratado, não parece que o Tribunal tenha a possibilidade de aprovar a tese inicial das recorrentes sobre a interpretação do artigo 65.°, n.° 2, alínea c).

b) Os diversos argumentos das recorrentes

Na análise jurídica, é ainda indispensável discutir os diversos argumentos das recorrentes sobre a definição dos termos da alínea c).

— As recorrentes retiram um argumento do emprego dos termos «pouvoir», e «déterminer» no texto francês. «Pouvoir» seria mais do que «possibilidade». «Pouvoir» significa força. «Déterminer» deveria ser comparado a «fixer» (artigo 65.°, n.° 1), enquanto que «fixer» descreveria a possibilidade jurídica de fixar formalmente preços, «déterminer» quereria dizer a livre determinação do preço.

Mas é geralmente admitido que tais argumentos retirados da letra de um texto são bastante frágeis porque, na altura da redacção do Tratado, não ficou tempo para redigir um texto tão rigorosamente cuidado como o das leis nacionais.

De resto, não parece indispensável deduzir do termo «pouvoir» o poder sobre o mercado. Se se examinar, não de forma isolada, mas como o fez o Tratado, em ligação com o verbo «déterminer», ele pode também, do ponto de vista da língua, ter o sentido de poder no sentido de uma possibilidade de acção de facto ou de direito.

A Alta Autoridade argumenta correctamente que a palavra «possibilidade» se encontra nas normas correspondentes do Tratado CEE.

Segundo Littré, «determinar» quer dizer «precisar», «decidir», «aprovar», «regular». Se se aproximar «determinar» de «fixar» (artigo 65.°, n.° 1), é-se levado a compreender «fixar» no sentido de uma influência directa e precisa, enquanto que «determinar» quer antes dizer uma influência indirecta («determinar» seria então um termo mais vasto mas não mais intenso). Pelo menos, não se vê porquê «determinar» deveria conter a ideia de «sem consideração pelos elementos do mercado».

Inversamente, há que remeter para o artigo 61.°, onde o termo «fixar» é empregue para a fixação de preços máximos ou mínimos pela Alta Autoridade, e onde inclui seguramente uma liberdade de acção sobre o conteúdo da decisão.

— A referência das recorrentes ao direito americano da concorrência que fala igualmente de «power to fix prices» não tem valor pelo facto de este termo americano ser utilizado para caracterizar as empresas isoladas que dominam o mercado, enquanto que o direito americano dos acordos exclui absolutamente as fixações colectivas de preços. Partindo da ideia de uma influência do direito americano na redacção do Tratado CECA, é duvidoso que «determinar os preços» tenha, no direito dos acordos da Comunidade o mesmo sentido que «power to fix prices».

— As recorrentes acham que a redacção do texto da alínea c) teria sido seguramente outra se os autores do Tratado não tivessem previsto o objectivo que as recorrentes acham justo (impedir um poder de monopólio no mercado); o texto teria sido então, por exemplo, este: «que a convenção se refere aos preços, à produção ou à venda e abrange uma parte substancial dos produtos em causa no mercado comum» (réplica, p. 34), ou antes «que a convenção não incide sobre uma parte substancial dos produtos em causa no mercado comum».

A isso, a Alta Autoridade opõe justamente que a menção da natureza e do modo de influência no mercado (determinação do preço controlo da distribuição e da produção) não se mostra supérflua. A alínea c) apenas pretende excluir as limitações da concorrência que tenham um certo efeito e uma certa intensidade, o que não poderia realizar-se da mesma maneira com a formulação indicada pelas recorrentes, a qual apenas se refere a uma parte do mercado. Um acordo de venda não tem necessariamente como conteúdo uma fixação de preços.

Em apoio da sua tese, as recorrentes referem-se também ao artigo 85.° do Tratado CEE, cujo n.° 3, alínea b), trata da possibilidade de eliminar a concorrência relativamente a uma parte substancial dos produtos em causa«. Mas cometem o erro de assimilar esta fórmula à do artigo 65.°, n.° 2, alínea c): «os subtrair a uma concorrência efectiva». Ora, é precisamente a diferença do texto destas disposições que permite pensar que o artigo 85.° não tem em vista o efeito externo global do acordo no mercado mas a exclusão da concorrência entre os participantes no *acordo,* isto é, o que as recorrentes chamam «efeito interno do acordo».

— As recorrentes citam toda uma série de autores e de debates parlamentares para mostrar que o artigo 65.° tem por objectivo impedir a dominação no mercado. Mesmo se a Alta Autoridade desvaloriza um pouco estas citações corrigindo-as, completando-as e explicando-as, não se deve contudo negar que, de facto, aqui e acolá, há termos tais como «importância de uma empresa dominante no mercado», «situação monopolística», «proibição de monopólio», «posição dominante no mercado». Mas na falta de uma discussão pormenorizada dos problemas da alínea c), tais como se apresentam neste processo, é possível perguntarmo-nos a justo título se as citações acima mencionadas pretendem fazer mais do que descrever através de um *slogan* o objectivo e a finalidade do artigo 65.°, sem se pronunciarem sobre os meios que o Tratado escolheu, segundo a técnica jurídica, para atingir este objectivo. A citação de Ophüls (NJW 51, p. 382) é característica a este respeito: fala, é certo, da importância de uma empresa dominante no mercado, mas, no mesmo artigo, diz também que a declaração Schuman de 9 de Maio de 1950 se opõe já energicamente a qualquer sistema de acordos e que a legislação do Tratado sobre os acordos, quanto ao fundo, se baseia na linha da escola de Friburgo e na concepção americana dominante.

Parece-nos pelo menos duvidoso que as citações que foram feitas permitam repelir os argumentos de fundo que é possível deduzir duma interpretação detalhada dos critérios da alínea c) e, sobretudo, influenciar seriamente a tendência de interpretação descrita no parecer do Tribunal.

— O que de facto é notável é que a noção de *posição dominante* não é estranha ao Tratado. É empregue no artigo 66.°, n.° 7, para apreciar a posição das empresas no mercado. Mas não é possível admitir que a redacção, por vezes imperfeita, do Tratado CECA seja tal que duas normas que se seguem directamente descrevam um único e mesmo objecto de maneira tão diferente. Esta importante diferença de redacção deixa antes crer que estas fórmulas diferentes correspondem também a uma diferença de conteúdo.

— Finalmente, a interpretação que as recorrentes dão da alínea c) apresenta este defeito que é os diferentes critérios desta disposição serem privados de um sentido próprio. Segundo elas, o controlo da distribuição, a determinação dos preços e a possibilidade de se subtrair à concorrência só deveriam exprimir a ideia de dominação no mercado. Igualmente, a noção de «parte substancial» perderia o seu significado, como afirmam as recorrentes, porque de facto é dificilmente imaginável que um acordo possa dominar o mercado sem abranger ao mesmo tempo uma parte substancial deste. Um tal método de redacção seria incompreensível, segundo todos os critérios habituais.

No que diz respeito ao critério de subtração à concorrência («as subtrair a uma concorrência efectiva») [2], as tentativas das recorrentes para, apesar de tudo, lhe darem um sentido próprio não parecem felizes. Apoiam-se na tradução alemã errónea de «les», isto é,

2 — *Ndt:* na versão portuguesa, traduziu-se «les» por «os».

os produtos, quando «les» significa na realidade empresas, como dissemos. As recorrentes são de opinião de que este critério quereria impedir que, através de barreiras e de um boicote, escapem produtos à concorrência (barreiras contra os *outsiders*, boicote através de convenções verticais).

Mas este critério assumiria assim um sentido tão estreito que, no artigo 66.°, n.° 7, onde também figura, já não ofereceria garantias suficientes contra o abuso da posição no mercado.

Também não se compreenderia porque seria necessário renunciar em relação a este elemento, na alínea c), à exigência suplementar de «parte substancial». É só na sequência da interpretação mencionada de «les», que é falsa, que as recorrentes chegam à tese de que o elemento «parte substancial» engloba também o critério de subtracção.

O que é mais convincente para a interpretação deste critério é, em nossa opinião, a tese da Alta Autoridade, segundo a qual se prevêem aqui casos em que um acordo não se estende a uma parte substancial do mercado comum mas causa a eliminação da concorrência pelo isolamento de uma parte do mercado.

Para resumirmos, temos de nos limitar ao seguinte:

— Segundo o método da interpretação tradicional, que é impossível afastar completamente, mesmo para o Tratado, e para o qual é necessário atermo-nos ao texto das noções empregues numa disposição legal e procedermos a uma comparação com outros textos aparentados, não é possível admitir que, na alínea c), a dominação do mercado seja um elemento decisivo para recusar a autorização aos acordos.

— Igualmente, a alteração fundamental da situação económica que não podia ser prevista quando da criação da Comunidade permite dificilmente, segundo o sistema do Tratado (artigo 95.°), encontrar uma solução jurídica e desenvolver o direito de tal maneira que os critérios que parecem talvez formais cedam lugar a uma noção cuja utilização parece extremamente difícil para o jurista e para o economista. Pelo menos é duvidoso que o Tribunal, após a sua muito recente declaração sobre o direito dos acordos e práticas concertadas, aprovasse uma tal extensão do texto da lei.

— Há pois que compreender por determinação do preço e por controlo da distribuição o que a utilização geral da língua (e sobretudo do francês) já sugere, isto é:

— uma fixação independente dos preços e das condições de venda,

— uma organização da venda no sentido de uma influência decisiva e de uma política independente das vendas.

É manifesto que não se poderia falar duma determinação dos preços e de controlo da distribuição numa situação do mercado que, mesmo a um acordo, só deixaria a possibilidade de se adaptar plenamente aos dados prévios do mercado e na qual faltaria qualquer livre jogo para decisões económicas independentes.

Portanto, mesmo na interpretação da alínea c) que achamos correcta, não é possível abstrair duma apreciação sobre a situação do mercado, incluindo todos os seus elementos essenciais. Em nenhum caso seria correcto a Alta Autoridade contentar-se exclusivamente em verificar uma parte determinada do mercado, porque este método levaria a considerar que a menção das possibilidades de intervenção no mercado, ao lado do critério de «parte substancial» na alínea c), é supérflua. Ora, esta deve sempre ser analisada na íntegra, sem que um ou outro elemento deva determiná-lo.

2. *A Alta Autoridade aplicou correctamente na sua decisão os critérios de «determinação dos preços» e de «controlo da distribuição»?*

a) A determinação dos preços

Quando a Alta Autoridade constata, no n.° 10 dos fundamentos da decisão, que a determinação dos preços pela venda em comum consiste no estabelecimento das tabelas de preços e das condições de venda que os interessados fixam em comum e de maneira uniforme para os produtos que são vendidos pela sociedade de venda do carvão do Ruhr, parece que parte de um critério puramente formal que não tem em conta a situação do mercado e que, segundo a definição que acabamos de dar, deviar ser rejeitado como demasiado estreito.

Continua, no entanto, a sua análise no n.° 11, e aí considera as influências no mercado. Afasta, é certo, a questão de saber se esta análise é necessária no âmbito do artigo 65.°, n.° 2, alínea c); mas, todavia, deixa reconhecer que aqui, por determinação do preço, entende a possibilidade de escolher *independentemente* o nível dos preços relativamente a uma parte importante da distribuição e ainda de determinar independentemente em que regiões, com que quantidades e a que preços, a sociedade deve enfrentar a concorrência de outras empresas e de outros produtos.

Assim, escolheu um ponto de partida jurídico que, em nossa opinião, é conforme ao Tratado.

No que respeita à *execução* da análise de direito e de facto, tem que se constatar que, na exposição dos fundamentos da sua decisão, a Alta Autoridade utilizou um grande número de elementos puramente quantitativos, por exemplo nos n.os 12, alínea a) (parte das vendas que permanecem na República Federal), 12, alínea c) (importações da República Federal comparadas com a produção das recorrentes), 12, alínea d) (percentagem dos carvões gordos na produção das recorrentes). Mas estes elementos não servem senão de *indícios* para apreciar a situação das recorrentes no mercado. Além disso, a Alta Autoridade procede a outras considerações e a outras análises: evolução das tabelas de preços em relação às de outras bacias, importância dos alinhamentos, das medidas de protecção de política comercial (direitos aduaneiros sobre o carvão, encargo sobre o fuel), possibilidades de venda do fuel, tendo em conta a diferença de pressão da concorrência sobre as diferentes espécies de carvão (coque, antracite), situação do carvão para os grandes consumidores.

As recorrentes criticam em pormenor estas análises, que qualificam de incompletas ou de parcialmente incorrectas. Mas é preciso considerar que, nas suas críticas, as recorrentes partem duma noção do poder de determinação do preço que é sensivelmente mais vasta e relativamente à qual a análise da Alta Autoridade não se mostraria de facto

suficiente. Para a noção que seria correcto tomar como base, o facto essencial é o que os próprios recorrentes dizem na página 25 da exposição do seu pedido: «é evidente que a venda em comum teria a possibilidade de exercer uma influência limitada sobre os preços». Esta declaração, conjuntamente com as declarações da Alta Autoridade, exclui em relação a esta última a acusação de não ter analisado suficientemente se, para o cartel unitário, a liberdade da formação dos preços permanece completamente excluída ou se é suficientemente reduzida para deixar de ter significado no plano da economia ou da técnica do mercado.

Na análise da determinação dos preços, cremos, portanto, não ter descoberto qualquer erro da Alta Autoridade.

b) O controlo da distribuição

No que diz respeito ao controlo da distribuição, a Alta Autoridade contenta-se em primeiro lugar, no n.° 13 da exposição dos fundamentos da decisão, em verificar que as empresas participantes transferem o direito exclusivo de vender os seus produtos para o consórcio de venda em comum (as observações que se seguem referem-se aos problemas particulares das quantidades reservadas, que examinaremos mais adiante).

Continua dizendo:

«... Por força destes acordos, o consórcio de venda vê ser-lhe concedida a possibilidade de, para as quantidades cuja venda lhe é confiada, reforçar, através de uma orientação apropriada das vendas, as medidas de concorrência orientada no sentido exposto quando da discussão sobre a determinação dos preços.»

Finalmente, conclui:

«que o consórcio de venda, estabelecendo de maneira independente para a totalidade das vendas tais regras obrigatórias para todos os interessados e possuindo a possibilidade de orientar de maneira independente as vendas da forma indicada, controla-as na acepção do artigo 65.°, n.° 2, alínea c), do Tratado; que este controlo se estende à totalidade de produção para venda dos interessados e, portanto, segundo as constatações feitas acima, a uma parte substancial dos produtos em causa no mercado comum».

De acordo com isto, parece duvidoso que a Alta Autoridade tenha compreendido bem o critério de controlo da distribuição, porque, mesmo sem pender em favor da ampla concepção das recorrentes, não é no entanto possível menosprezar o contexto do Tratado, no qual estão reunidos os elementos de produção e de venda dum lado, de controlo e de limitação do outro, o que leva a constatar que o controlo da distribuição, nas suas repercussões no mercado, deve ser mais do que um simples agrupamento das vendas.

Ficam também dúvidas sobre se se acha suficiente a alusão a uma extensão do critério na expressão *orientação independente da distribuição*. É manifesto que, na sua decisão, a Alta Autoridade não faz qualquer esforço para justificar a existência de um controlo real da distribuição socorrendo-se de considerações económicas particulares, isto é, para proceder pelo menos a uma parte desta análise qualitativa que reclamam as recorrentes, em princípio com razão, mas demasiado amplamente na delimitação. Pode-se duvidar

que tenha sido possível proceder a esta análise de maneira satisfatória com a ajuda das explicações eventuais sobre a questão da *determinação dos preços* no n.° 11, porque os critérios de determinação dos preços e de controlo da distribuição não se sobrepõem e porque a posição dum acordo sobre um mercado não tem as mesmas repercussões no que diz respeito às duas funções.

Inversamente ao que vimos para a questão da determinação dos preços, os comentários da decisão sobre o problema do controlo da distribuição não nos parecem pois isentos de erro na interpretação jurídica e nos fundamentos.

3. *A determinação da parte no mercado*

O artigo 65.°, n.° 2, alínea c), só é aplicável no caso de o acordo dar às empresas interessadas a possibilidade de determinar os preços... *de uma parte substancial dos produtos em causa no mercado comum.* Trata-se, portanto, de saber como compreender o critério de «parte substancial» segundo o Tratado.

A este respeito, as recorrentes formulam as seguintes críticas:

a) A Alta Autoridade não deu uma definição jurídica da expressão «parte substancial».

b) Foi erradamente que, na determinação da parte no mercado, a Alta Autoridade teve em conta as vendas locais e outras quantidades reservadas.

Segundo as recorrentes, convém fazer uma distinção.

— No que respeita à determinação dos preços, a Alta Autoridade não conta os fornecimentos às fábricas de coque e às fábricas de aglomerados das minas, mas em contrapartida acrescenta outros fornecimentos internos das empresas unitárias, enquanto que a exposição dos fundamentos da decisão só se refere à possibilidade de determinação dos preços em relação a fornecimentos às empresas integradas, entre pessoas colectivas diferentes.

— O acordo só tem a possibilidade de determinar os preços em relação às vendas locais mas não em relação aos fornecimentos às empresas integradas; estes fornecimentos não deveriam, portanto, ser tidos em linha de conta.

— O controlo da distribuição pelo acordo não se estende às vendas locais e aos fornecimentos às empresas integradas.

c) Segundo as recorrentes, é incorrecto tomar o mercado da República Federal como critério de comparação. O que é determinante é o mercado comum e a parte no mercado.

d) Finalmente, o interveniente alegou que a parte no mercado deveria apenas ser determinada tomando como base as vendas de carvão, mas que o critério indeterminado de «substancial» na noção de «parte substancial no mercado» deveria ser completado tendo em conta as influências dos produtos de substituição no mercado do carvão.

Devemos, portanto, analisar agora estas acusações sem, no entanto, nos atermos, em cada caso, à ordem seguida acima.

a) A exposição dos fundamentos relativamente a noção de «parte substancial»

De maneira teórica e abstracta, estes fundamentos faltam, de facto, na decisão. Talvez não seja possível apresentá-los desta maneira, sem utilizar no lugar da noção empregue no Tratado um outro critério geral que não traga qualquer esclarecimento essencial.

Mas, no seu conjunto, a exposição dos fundamentos da decisão, que comporta uma aplicação da lei ao facto concreto, permite ver com clareza os dados e as ordens de grandeza que a Alta Autoridade considera decisivos no caso em análise. Assim, podemos considerar que a exposição dos fundamentos é suficiente.

b) A limitação da análise ao mercado da República Federal da Alemanha

Parece-nos certo, de acordo com o texto do artigo 65.°, que o critério de referência para a determinação da parte no mercado seja constituído pela totalidade do mercado comum e não por um mercado parcial determinável segundo os dados geográficos ou económicos. Se existem no interior da Comunidade mercados isolados que, por motivos geográficos, económicos e técnicos, só são abastecidos a partir de certas regiões determinadas do mercado comum, este fenómeno, no direito dos acordos e práticas concertadas, não pode ser apreciado com a ajuda do critério de «parte substancial dos produtos em causa no mercado comum» (e tomando como referência o mercado parcial), mas, pelo contrário, aqui, deveria ser invocado o último critério da alínea c) (isto é, o suposto caso de subtracção ao funcionamento da concorrência) para recusar a autorização a um acordo.

No presente caso, esta consideração não tem todavia significado porque, no n.° 9 da exposição dos fundamentos, relativo à determinação da parte no mercado, o critério de comparação que aparece não é o mercado da República Federal mas a totalidade das vendas no mercado comum. É apenas num ponto ulterior, por ocasião da análise da influência do mercado sobre o poder das recorrentes de determinarem os preços, que é feita referência, entre outras coisas, à produção e à venda na República Federal.

O argumento invocado não é, pois, pertinente.

c) O problema dos fornecimentos às empresas integradas e das vendas locais

i) Determinação do preço

O facto de, na questão da determinação dos preços, a Alta Autoridade ter incluído as vendas locais no cálculo da parte no mercado, não é criticável, mesmo segundo as recorrentes, porque o contrato de acordo diz expressamente no parágrafo 21, n.° 3, que as vendas locais se fazem «aos mesmos preços e nas mesmas condições que as das quantidades fornecidas pela sociedade».

A única questão controvertida é o destino das outras quantidades reservadas, isto é, os fornecimentos para o consumo próprio das fábricas (Werkselbstverbrauch) dentro duma empresa unificada e os fornecimentos às empresas integradas, quer dizer, de uma empresa dominante a uma empresa dominada ou inversamente.

No que respeita, antes de mais, ao consumo próprio das fábricas, o quadro que figura no n.° 9 da exposição dos fundamentos da decisão prova que a Alta Autoridade não

acrescentou às vendas das recorrentes os fornecimentos às fábricas de coque e fábricas de aglomerados das hulheiras (para só mencionar os mais importantes das quantidades indicadas na nota I aos n.os 1 a 6). Em contrapartida, faz figurar no seu cálculo as quantidades que são mencionadas no parágrafo 18 do acordo sob a rubrica «consumo próprio», isto é, os fornecimentos dos combustíveis utilizados nas outras divisões de exploração dum associado. Que isso não provém de um erro foi o que soubemos no decurso da fase escrita e oral, em que a Alta Autoridade procurou justificar a inclusão do consumo próprio das hulheiras (Zechenselbstverbrauch) nas quantidades vendidas sob forma de venda em comum.

O que parece importante, e as recorrentes sublinham-no, é que a exposição dos fundamentos da decisão só tenha fundamentado expressamente a inclusão no cálculo dos fornecimentos às empresas integradas, isto é, entre pessoas colectivas diferentes, e isso ao referir-se à proibição de discriminação. Naturalmente, não se poderá pensar que esta exposição dos fundamentos abrange também o caso diferente dos fornecimentos para o consumo próprio das fábricas. Por outro lado, teria sido necessário um motivo para a inclusão dos fornecimentos a título de consumo próprio das fábricas, pois a Alta Autoridade não acrescentou *expressis verbis* às quantidades vendidas pelo acordo os fornecimentos às fábricas de coque e fábricas de aglomerados das hulheiras, os quais são análogos pela sua natureza económica.

No decurso do processo, as recorrentes indicaram as quantidades que foram vendidas internamente às empresas unificadas. Segundo as suas informações, durante o ano carbonífero de 1960/1961, os fornecimentos correspondentes de carvão e de coque elevaram-se no total a 7,2 milhões de toneladas. Trata-se, portanto, de fornecimentos e de quantidades que, no âmbito da análise de conjunto, estão muito longe de desempenhar um papel secundário. Se a exposição dos fundamentos os passou em silêncio, é, pois, lógico ver aí uma violação que pode permitir considerar que a decisão enferma de um vício sobre um ponto importante.

Como se apresenta a situação relativamente aos fornecimentos às empresas integradas, isto é, os movimentos de mercadorias que, segundo o parágrafo 19.° do contrato de acordo, se fazem entre empresas uma das quais comanda a outra por meio de participações maioritárias exactamente descritas ou por certos contratos?

O contrato de acordo não contém a este respeito nenhuma determinação dos preços como para as vendas locais. Segundo o seu sexto parágrafo, n.° 3:

«Os associados dispõem livremente das quantidades não destinadas à venda (quantidades reservadas)».

Segundo a Alta Autoridade, estas quantidades devem no entanto ser incluídas na parte sobre a qual actua a determinação dos preços de um acordo, e isso por dois motivos:

— constituem vendas potenciais do acordo, o que significa uma capacidade potencial de determinar os preços;

— por força da proibição de discriminação, deveriam igualmente ser vendidas nas condições das tabelas de preços do acordo.

Põe-se, portanto, em primeiro lugar, a questão de saber se uma *capacidade potencial de determinar os preços* é suficiente para a aplicação do artigo 65.°, n.° 2, alínea c).

Segundo o acordo, a associação, isto é, o conjunto das empresas, apenas tem uma influência limitada na organização dos fornecimentos às empresas integradas. A sociedade de venda não pode decidir por si mesma que as entregas às empresas deverão ser incluídas, na totalidade ou em parte, na venda em comum. Apenas em pequena medida se pode reconhecer uma tal possibilidade de intervenção no sentido de um poder discricionário, no caso em que a Comissão das quantidades deve verificar se a influência resultante da integração não é limitada num caso particular (o que provocaria a exclusão dos fornecimentos às empresas integradas). A Comissão das quantidades deve ainda verificar se certos contratos têm de ser assimilados a uma fusão definitiva dos interessados no sentido económico e, em caso de participação comum numa empresa de consumidores, a assembleia dos associados decide, por maioria de três quartos dos votos expressos, sobre a admissão de um fornecimento a empresas integradas.

Se, nesta medida, o acordo pode exercer uma influência sobre os fornecimentos às empresas integradas, é preciso dizer também que existe uma capacidade potencial de determinar os preços. No entanto, vê-se que, por esta consideração, se for caso disso, só uma pequena fracção dos fornecimentos às empresas integradas pode ser acrescentada às quantidades vendidas pelo acordo enquanto venda comunitária eventualmente possível.

Aliás, compete às diferentes empresas decidir se pretendem efectuar fornecimentos às empresas integradas ou se querem renunciar a isso. A sua decisão depende de elementos jurídicos (continuação das relações entre empresas integradas), de elementos económicos (montante do preço do mercado) e também de considerações técnicas e de considerações que dependem da natureza das tradições e dos laços estreitos e internos entre diversas empresas. Não é de admitir que se possam produzir aqui variações bruscas e sensíveis em curtos lapsos de tempo. É preciso sublinhar, antes de tudo, que, segundo o acordo, em princípio não se podem modificar as declarações anuais a não ser para o exercício carbonífero seguinte; e, para o exercício em curso, só é possível em certas condições, por exemplo, em caso de desaparecimento das condições de integração (décimo parágrafo) ou de situações particularmente graves (décimo terceiro parágrafo).

Tendo em conta estes factores e a limitação no tempo do contrato de venda em comum, não basta à Alta Autoridade, para afirmar que há uma capacidade potencial de determinar os preços, considerar as alterações que podem ser previstas na evolução dos fornecimentos às empresas integradas durante um lapso de tempo indeterminado. Uma avaliação da evolução verosímil do montante dos fornecimentos às empresas integradas por comparação com a produção total e com as vendas do acordo deve basear-se na evolução passada desta situação e deve ter em conta a tendência económica actual. Ora, por comparação com o período em questão não se pode contar que as proporções se inverterão em proveito das vendas do acordo. Não se vê um argumento contrário nem na decisão nem nas explicações da Alta Autoridade no decurso do processo.

A noção de «capacidade potencial de determinar os preços» não pode, pois, justificar a inclusão de todos os fornecimentos às empresas integradas no cálculo da parte do acordo no mercado.

Mas é preciso ainda analisar se, ao remeter para a *proibição de discriminação,* a Alta

Autoridade justificou de maneira pertinente na sua decisão a inclusão dos fornecimentos às empresas integradas. A exposição dos fundamentos da decisão da Alta Autoridade nada mais contém do que esta frase: «porque, estes fornecimentos, em conformidade com as disposições do Tratado relativas à proibição das práticas discriminatórias devem igualmente ser efectuadas nas condições das tabelas».

Passemos agora as objecções das recorrentes que entram aqui em linha de conta:

— a Alta Autoridade não teria apresentado qualquer fundamento para a aplicação da proibição de discriminação;

— a proibição de discriminação não se aplicava aos fornecimentos integrados;

— se fosse de aplicar, era na disposição legal e não na decisão do acordo que se deveria procurar a causa jurídica para a aplicação dos preços do acordo aos fornecimentos às empresas integradas.

Finalmente, as recorrentes sublinham ainda que não se deveriam considerar os fornecimentos às empresas integradas porque, dum ponto de vista económico, elas não chegam ao mercado.

Relativamente à *primeira objecção,* é difícil dizer que a afirmação da Alta Autoridade que citámos constitua uma exposição de fundamentos suficiente para a aplicação duma norma jurídica que, pelas suas repercussões, apresenta um interesse essencial no caso em apreço. No mínimo, a regularidade desta decisão dá lugar a sérias dúvidas mesmo se se pensar que, tendo em conta as considerações sobre a capacidade potencial de determinar os preços, não parece indispensável dar longas explicações sobre a proibição das discriminações.

Parece duvidoso que a *proibição de discriminação* se aplique aos *fornecimentos às empresas integradas.* A Alta Autoridade coloca em primeiro plano a independência jurídica das empresas interessadas. Mas para a análise económica, que pode reinvidicar o primeiro lugar no direito da concorrência, vê-se imediatamente que a qualificação jurídica das relações tem apenas um valor fictício. No plano económico, as empresas participantes, devido às suas estreitas relações, encontram-se numa situação que é igual à das empresas unitárias ou que se aproxima dela fortemente. Mas, se há de facto unidade de empresa, é evidente que a proibição de discriminação não pode funcionar, porque é impossível imaginar uma autodiscriminação. É preciso ainda insistir no facto de, no quadro das relações entre empresas integradas, existirem direitos e obrigações de fornecimento fixados com uma longa duração, que são únicos em razão dos elementos objectivos que os caracterizam e que não podem ser classificados numa tabela («Organschaft» com retoma dos benefícios e das perdas). Mas, afinal de contas, a questão da aplicabilidade da proibição da discriminação pode permanecer em aberto porque aparecem outras considerações em primeiro plano.

Mesmo admitindo que a proibição de discriminação se aplica também aos fornecimentos às empresas integradas, devemos perguntar-nos se há aí de facto um poder de determinar os preços na acepção do artigo 65.° Não há qualquer dúvida, é certo, de que não se devem só ter em conta as quantidades vendidas pelo acordo e os preços que este aplica. Numa concepção certa, quando da determinação da parte no mercado, devem-se considerar também as quantidades que são oferecidas aos mesmos pre-

ços fora da venda em comum e isso por força da influência do acordo no mercado. Mas, em todo o caso, só existe uma determinação dos preços pelo acordo se a fixação e a aplicabilidade dos preços para quantidades determinadas se relacionam directamente com decisões do acordo ou são o resultado do poder deste último no mercado. Quando uma disposição legal prescreve a aplicação dos preços de cartel para vendas estranhas ao acordo (é o caso das vendas dos diferentes membros em relação às quais a totalidade dos interessados não exerce qualquer influência), na medida, portanto, em que a lei estende a determinação do preço feito indirectamente pelo acordo, como uma espécie de reflexo, o elemento jurídico decisivo, como as recorrentes acertadamente dizem, não é a decisão do acordo mas antes o que a lei ordena.

O facto de a Alta Autoridade ter tido em conta os fornecimentos às empresas integradas quando analisou a possibilidade de determinar os preços parece, portanto, errado.

Finalmente, falta analisar ainda a quarta objecção das recorrentes, segundo a qual só as vendas no mercado entram em linha de conta.

De acordo com o texto do artigo 65.°, n.° 2, alínea c), é necessário averiguar se a determinação dos preços funciona em relação a uma parte importante dos produtos *no mercado comum*. A noção de «mercado comum» aparece em numerosas disposições do Tratado. Pode-se admitir que nalgumas delas é usada no sentido geográfico, para descrever a zona de aplicação das normas do Tratado. O artigo 65.° trata das limitações à concorrência, portanto de actos que dizem respeito ao mercado no sentido económico. Isso leva a considerar aqui a noção de mercado no seu sentido económico, como o lugar, o plano onde oferta e procura se encontram livremente e onde as operações de troca económica se fazem segundo as regras do jogo da concorrência. «As ciências económicas chamam mercado ao encontro da oferta e da procura», diz o comentário de Müller-Henneberg-Schwartz (parágrafo 22, p. 491) sobre a lei contra as restrições da concorrência... «As pessoas que, pela sua oferta ou procura, participam na formação do mercado, são chamadas as duas partes do mercado... O lado dos vendedores é a concentração de ofertas concorrentes». A Alta Autoridade utilizou um estilo semelhante na ocasião dos debates, quando o seu representante alegou «que o mercado deve caracterizar o domínio onde actua uma empresa ou um grupo de empresas e onde se deve contar com uma concorrência eficaz».

As recorrentes salientam a justo título que os fornecimentos internos a uma empresa integrada, isto é, de uma empresa dominante a uma empresa dominada, ou inversamente, devem ser assimilados aos movimentos de mercadorias dentro duma empresa unificada. Aqui não existe qualquer possibiilidade de escolha como no mercado, ordena-se este ou aquele fornecimento determinado. Estas vendas fazem-se assim fora do mercado, no sentido acima definido. Isso funciona tanto antes como depois da celebração da convenção de acordo, quer dizer, esta última não provoca uma alteração directa das condições de concorrência no que se refere aos fornecimentos às empresas integradas. Tais fornecimentos devem, pois, permanecer fora da linha de conta no cálculo da parte do acordo no mercado.

A este respeito, podemos remeter para obras relativas ao direito dos consórcios, a que o próprio representante da Alta Autoridade deu um contributo notado e apreciado [3]. Aí se diz:

«A empresa da sociedade dominada é reduzida a nada pela 'direcção unitária' do consórcio, conjuntamente com a incorporação da

3 — V. Mestmäcker: *Verwaltung, Konzerngewalt und Rechte der Aktionäre*, 1958.

filial na empresa da sociedade dominante. A entrada num consórcio suprime a capacidade de a empresa dominada agir segundo o seu próprio plano económico. Para a sociedade incorporada, os 'dados' não são constituídos pelo mercado mas pelas instruções do consórcio (p. 303).

A sociedade dominada é posta ao serviço de uma empresa alheia; cede as suas funções de empresa à direcção do consórcio. Não se podem imaginar com suficiente profundidade e amplitude as consequências desta transformação. A direcção do consórcio decide o que a sociedade investe, produz e vende, a forma como é abastecida com os produtos primários necessários, os produtos semiacabados ou os produtos acabados. O consórcio determina a quem a sociedade compra, em que quantidades, em que qualidades e a que preços, se adquire o seu próprio de matérias-primas, se celebra contratos de fornecimento a longo prazo, se cobre as suas necessidades de tempos a tempos no mercado livre ou se o próprio consórcio procede aos fornecimentos... As relações da empresa com o mercado são adaptadas em função das necessidades do consórcio. Isso significa frequentemente uma renúncia à sua posição própria no mercado, designadamente às relações com a clientela, sem as quais nenhuma empresa tem a possibilidade de viver (p. 304)... Os preços contabilísticos que, sob o ângulo dos números, são alinhados pelos preços do mercado, permanecem como tal e não se tornam preços do mercado. As variações dos preços não conduzem a qualquer alteração do comportamento económico no consórcio, mas unicamente a uma alteração da unidade de conta. Assim, os preços perdem a sua função mais essencial, a de determinar um comportamento económico... Em caso de baixa de preços, a sociedade membro do consórcio não limita os seus fornecimentos, mas sim assegura as necessidades do consórcio na mesma medida que antes (p. 306).

De um ponto de vista técnico, os preços do mercado, enquanto preços contabilísticos no consórcio, são pouco adaptados pelo facto de seguirem as flutuações da conjuntura do mercado. Isso torna assim difícil proceder com continuidade ao cálculo e à contabilização dos custos. É certo que alguns efeitos externos podem ser compensados de forma contabilística, mas este processo exige uma despesa suplementar tão elevada que não é surpreendente que as administrações dos consórcios adoptem a maior parte das vezes, como base dos seus preços contabilísticos, o seu preço de custo (p. 309).»

Podemos citar de Rasch, *Deutsches Konzernrecht,* as observações seguintes:

«Ora, os interesses da empresa não são de modo algum sempre idênticos aos da unidade superior na qual a empresa está integrada, aos do consórcio e dos seus outros membros, que o Conselho de direcção da sociedade-mãe de um consórcio deve igualmente ter em conta. Pense-se nos casos quotidianos em que o Conselho é levado a fornecer a outras sociedades-membros mercadorias abaixo dos preços de mercado (p. 99).

Seria impossível qualquer 'direcção uniforme' de um consórcio (artigo 15.° da lei sobre as sociedades anónimas) se se quisesse permitir aos Conselhos de direcção das empresas do consórcio recusar a paragem da produção de certos produtos decidida pela direcção do consórcio ou o fornecimento de certas mercadorias a preços preferenciais a outras sociedades-membros do consórcio pelo facto de encararem a situação dos interesses de maneira diferente do director do consórcio (p. 101).

Um crédito contra uma sociedade-membro dum consórcio tem um carácter económico

diferente de um direito contra uma empresa independente. A sociedade dominante tem uma grande influência sobre a sua criação e sobre o seu montante. Pode levar a empresa dependente a proceder a operações de venda com a sociedade-mãe e fixar também os preços (p. 147).»

O processo do alumínio, na jurisprudência americana, citado pela Alta Autoridade (tréplica, p. 73), não nos parece ir contra a concepção que acaba de ser exposta. Trata-se, nesse caso, de uma empresa independente, que transforma alumínio bruto nas suas próprias instalações e que, portanto, também tem juridicamente a possibilidade de colocar directamente no mercado as quantidades destinadas à transformação. Só haveria paralelismo com o caso presente se o acordo, isto é, as empresas participantes no seu conjunto, pudesse adquirir influência na organização dos fornecimentos às empresas integradas, isto é, se, pelas suas próprias decisões, elas pudessem acrescentar estes fornecimentos às vendas do acordo, o que no entanto não é o caso para a grande maioria dos fornecimentos feitos às empresas integradas.

Para nos resumirmos, podemos pois fazer as observações que se seguem sobre a questão da capacidade de determinar os preços relativamente aos fornecimentos às empresas integradas e aos fornecimentos para o consumo próprio das fábricas.

A decisão da Alta Autoridade enferma de um vício, porque não enuncia qualquer fundamento para a inclusão do consumo próprio das fábricas nem para a aplicação da proibição de discriminação aos fornecimentos às empresas integradas e porque, mesmo em caso de aplicação da proibição de discriminação, não é de admitir que exista uma capacidade de o acordo determinar os preços relativamente a uma quantidade não conhecida e talvez preponderante dos fornecimentos às empresas integradas.

ii) Controlo da distribuição

Como cada um dos critérios da alínea c) pode, por si só, constituir a base de decisão, continuaremos a análise para a fazer incidir sobre a questão de saber se existe um controlo das vendas numa parte importante do mercado comum, ainda que tenha havido oportunidade de afirmar que, tendo em conta as objecções enunciadas desde o início sobre a definição do controlo da distribuição tal como a Alta Autoridade a ele procedeu e como o aplicou, a análise que vamos fazer sobre a determinação da parte substancial do mercado apenas pode ter um carácter subsidiário.

Segundo a Alta Autoridade (n.° 13 dos fundamentos da decisão), basta que o acordo fixe «regras e condições para as quantidades reservadas» e, além disso, garanta (mesmo por uma obrigação imposta aos compradores ulteriores) que não há outra distribuição destas quantidades.

Se se entende por controlo da distribuição, como vimos na primeira parte destas conclusões, uma influência substancial sobre a organização da distribuição, isto é, sobre a política de venda, e isso de tal maneira que conduza a repercussões na situação da concorrência no mercado comum, chega-se à apreciação seguinte:

— Vendas locais

Não há dúvida que os fornecimentos para vendas locais aparecem no mercado comum

no sentido económico. A «própria apreciação» dos associados mencionada no sexto parágrafo do acordo para a venda destas quantidades está, assim, sujeita, segundo este contrato, a certas limitações (definição dos grupos de consumidores, limitação geográfica do mercado, vendas somente a partir de certos pontos — parágrafo 21). Nestes limites, o associado é livre de determinar as quantidades, as categorias, as espécies e as zonas de venda; é livre, igualmente, de decidir se pretende vender (em período de excedentes, isso é, aliás, uma perspectiva meramente teórica).

Mesmo quando o acordo não pode influenciar a venda individual a cada consumidor no sentido de uma direcção e de um cálculo das quantidades fornecidas, deve-se, todavia, verificar que a convenção de acordo sujeita as possibilidades de venda local a limitações importantes onde se manifesta uma influência sensível do acordo na venda.

Portanto, mesmo no que diz respeito ao controlo da distribuição, as quantidades das vendas locais não podem ser menosprezadas na determinação da parte substancial no mercado.

— Outras quantidades reservadas: fornecimentos às empresas integradas e fornecimentos internos de empresas unitárias.

É certo que quanto a estes fornecimentos, da mesma maneira que quanto às vendas locais, o contrato de acordo limita sensivelmente as possibilidades de escoamento. Mas, também aqui, se põe a questão de saber se se pode falar de uma venda *no mercado*, porque estas quantidades não são vendidas no mercado em função da lei da oferta e da procura, isto é, em concorrência com outros produtos, mas fora do mercado e por ordem da empresa dominante ou, quanto a empresas unitárias, por ordem da direcção da empresa. Não é possível dar à questão outra resposta a não ser a dada para a determinação do preço: a venda interna numa empresa unitária e dentro dum consórcio de empresas, cujo grau de concentração o faz assemelhar economicamente a uma empresa unitária, não está funcionalmente abrangida pelo mercado comum. A importância dos fornecimentos às empresas integradas é fixada unilateralmente nos limites do acordo por uma das empresas participantes. Mesmo na ausência de uma convenção de acordo, estas quantidades não participariam na concorrência entre empresas porque não chegam ao mercado ou só chegam numa fraca medida. Além disso, não nos podemos esquecer que, segundo o acordo, os votos são ponderados em função das quantidades declaradas e que as empresas que tenham importantes quantidades reservadas dentro do acordo têm aí uma influência mais fraca portanto também no que respeita às vendas. As quantidades reservadas desta espécie não podem, portanto, servir de instrumento ao acordo, isto é, à totalidade das empresas participantes para influenciar o mercado. Assim, não devem ser tidas em conta quando da determinação da parte do mercado na qual se exerce o controlo da distribuição.

No que respeita à tese da Alta Autoridade segundo a qual a totalidade da produção constituiria a venda potencial do acordo e estaria, por conseguinte, potencialmente submetida ao seu controlo da distribuição, esta constatação é manifestamente inexacta (veja-se o consumo próprio das hulheiras, relativamente ao qual não é possível falar de vendas). Além disso, o que dissemos sobre o poder de determinar os preços aplica-se igualmente aqui. Trata-se de saber em que medida se podem produzir de facto variações nos fornecimentos às empresas integradas e no consumo próprio das fábricas, ten-

do em conta razões jurídicas, técnicas e económicas. Só nesta medida é que uma parte destes fornecimentos constitui uma quantidade potencial das vendas do acordo.

Como *conclusão,* podemos portanto declarar isto: no cálculo da parte do mercado das empresas que participam no acordo, a Alta Autoridade comete um erro, ao ter em conta, em parte, os fornecimentos internos nas empresas unitárias e, no seu montante total, os fornecimentos às empresas integradas. Como mostram os valores de venda que as recorrentes apresentaram nas audiências, o cálculo da parte do mercado que a Alta Autoridade indicou no n.° 9 dos fundamentos da decisão, devido a este facto, torna-se em boa medida inexacto.

iii) Apreciação da parte no mercado

Como a Alta Autoridade não disse na sua decisão que, mesmo uma parte assim reduzida do mercado deveria ser considerada como substancial, na acepção do artigo 65.°, n.° 2, alínea c), põe-se a questão de saber se o Tribunal pode proceder a esta verificação.

A isso, podem opor-se dois fundamentos:

— Compete à Alta Autoridade apreciar os elementos de facto de um acordo. Como ela justamente sublinha, trata-se de uma apreciação económica de conjunto para a qual é preciso considerar os dados do mercado, as influências no mercado e a sua evolução. O Tribunal só pode proceder a este exame de conjunto numa medida limitada e além disso não é correcto que o faça ele próprio em lugar da Alta Autoridade.

— Além disso, neste processo, as coisas não se passam como se só fosse necessário proceder a subtracções simples e precisas dentro dum conjunto de números. Como se viu, devem ser previstas certas percentagens de variações nos fornecimentos às empresas integradas. Além disso, devem-se rectificar as partes das recorrentes no mercado, mas também os valores de comparação relativos às vendas no mercado comum que incluem igualmente, como afirma a Alta Autoridade, fornecimentos às fábricas integradas e o consumo próprio das fábricas, sem que o seu montante exacto seja conhecido.

Se a decisão da Alta Autoridade dever ser anulada com os fundamentos, acima referidos, a Alta Autoridade deverá, pois, proceder ela própria a um novo cálculo matemático, socorrendo-se das directivas de interpretação alteradas, e a uma nova apreciação de conjunto com base nestes valores.

d) O que é necessário, ainda, considerar no momento da apreciação da parte no mercado?

Na alínea c), e sempre ainda a propósito do critério de «parte substancial», deve finalmente ser analisada *uma última* questão que é suscitada pelo interveniente. O representante do Land da Renânia do Norte-Vestefália sublinhou que, segundo o texto do Tratado, por «parte dos produtos em causa» só se deve entender, no caso em apreço, a parte no mercado do carvão; mas, para a determinação da parte substancial, é necessário ter em conta todas as influências que actuem do exterior sobre o mercado do carvão.

É seguramente exacto qualificar o critério de «parte substancial» como critério indeterminado que deve ser completado em função do senti-

do e do objectivo da regra que contém. Se, no artigo 65.°, se deve fixar o limite externo dos acordos autorizáveis socorrendo-se da parte do mercado das empresas interessadas, a razão disso prende-se com a tentativa de suprimir limitações da concorrência que atinjam uma importância considerável e que ameacem assim o regime da concorrência no Tratado.

É preciso determinar o que se deve entender por «restrição importante da concorrência» em função da situação normal, isto é, das condições normais da concorrência tal como devem ser realizadas pela Comunidade, segundo os artigos 5.° e 65.°, n.° 1, do Tratado. Esta situação normal é a perspectiva segundo a qual se deve apreciar qualquer convenção de acordo.

Não é difícil reconhecer, e também não é contestado, qual era a imagem económica de facto que os autores do Tratado viam quando incluíram no texto do Tratado CECA a expressão «condições normais da concorrência». A situação caracterizava-se então por um excesso da procura, isto é, por uma forte posição do carvão no mercado da energia. Isso impunha, em princípio, uma estrita aplicação das normas sobre a concorrência, se se quisessem realizar o melhor possível as condições normais da concorrência.

Não só neste processo, mas também em numerosas publicações importantes da Alta Autoridade, nas obras e nos pareceres científicos, foi alegado que a situação de partida de 1952 se tinha alterado fundamentalmente em relação ao carvão. O próprio Tribunal de Justiça reconheceu a que ponto esta alteração era profunda, no parecer que deu nos processos de revisão dos artigos 56.° e 65.°

A parte do carvão no mercado vai-se reduzindo, outras fontes de energia primária, como o carvão de importação, o petróleo e o gás natural tomam progressivamente o seu lugar. É incontestável que houve uma unificação do mercado do carvão, do petróleo e do gás natural.

Ora, as normas de concorrência do Tratado CECA (por exemplo, a publicação das tabelas, a igualdade de tratamento dos compradores) não são as de que dispõem os vendedores de petróleo e de gás natural.

Esta modificação exige imperiosamente que a noção de «concorrência normal no mercado comum» seja compreendida de maneira diferente da que era na época da fundação da Comunidade. Já no momento das negociações para a preparação do Tratado, foi dito que a intensidade da concorrência só podia ser apreciada em função das condições concretas. Para apreciar os diferentes elementos do artigo 65.°, é pois impossível menosprezar a alteração da situação do mercado.

Mas a característica da situação actual ainda não se esgota com este facto. As recorrentes sublinham a justo título que o mercado comum não é só influenciado do exterior pela concorrência dos produtos de substituição. Internamente também surge uma situação que, em pontos importantes, difere das concepções primitivas das «condições normais de concorrência».

Segundo o Tratado, qualquer quantidade de carvão produzida na Comunidade tem vocação para ser vendida a todos os consumidores do mercado comum. A limitação do seu acesso a certas partes do mercado comum, mesmo através de medidas legais ou de outros factos sem serem a concorrência, tem como consequência jurídica que o critério do mercado comum deixa de poder ser aplica-

do no sentido do Tratado. Mas não se pode negar que estamos hoje em presença, já não de um mercado único, mas de mercados separados, onde a produção e distribuição já não se fazem segundo as mesmas regras de concorrência.

A exploração das minas de hulha na Comunidade é, em parte, estatizada, estando portanto, nesses casos, a venda do carvão centralizada, tal como a importação do carvão e a organização dos transportes, e as fontes de energia estão submetidas em parte a um domínio governamental rígido. Nesses casos, a concorrência interna entre empresas produtoras e consumidoras é eliminada. É suprimida pela direcção central que vela também por que se proceda a uma compensação unificada entre os resultados económicos das empresas.

Mesmo que não queiramos admitir que a verificação dos vícios actuais no mercado comum tem como resultado a impossibilidade de aplicar as regras da concorrência (como fez, por exemplo, Kronstein na sua exposição de Frankfurt [4], enquanto que as próprias recorrentes não vão tão longe é, todavia irrefutável, em nossa opinião, que se deve ter em conta a totalidade dos elementos económicos e jurídicos para dar um sentido aos critérios indeterminados, quer dizer, que se deve optar em favor de uma aplicação que tenha suficientemente em consideração o que mudou na situação normal da concorrência. Noutros termos, é aqui que, sem pôr em causa o Tratado, é possível considerar esta modificação dos dados de facto, na qual as recorrentes tanto insistiram. E é também inteiramente necessário se não nos quisermos expor à censura de ter completado insuficiente e unilateralmente um critério indeterminado.

4 — V. *Die Bedeutung der Wettbewerbsregeln im Gesamtrahmen des Montanvertrages und des Vertrages über die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft*, Conferência internacional sobre o direito dos acordos entre empresas, Junho de 1960.

Parece portanto claro que a violação da concorrência devida a uma parte determinada no mercado do carvão deve ser apreciada diferentemente consoante exista um mercado do carvão isolado ou outras fontes de energia actuem no mercado do carvão. Embora se deva constatar a existência de uma forte pressão da concorrência externa, só pode haver uma influência substancial de um cartel do carvão onde a influência no mercado é comparável à dos produtos de substituição. Noutros termos, a pressão da concorrência externa sobre o mercado comum do carvão exige uma extensão das dimensões autorizadas dos acordos.

Podemos perguntar-nos se, na sua decisão, a Alta Autoridade tem devidamente em conta as exigências descritas. Afirma no n.° 11 da exposição dos fundamentos que

«não desconhece, em relação a certas categorias de carvão, a influência exercida sobre a concorrência por ofertas oriundas de países terceiros e por ofertas de outras formas de energia; analisar, por conseguinte, esta influência...».

Mas pode-se-lhe opor que só procedeu a esta análise para se persuadir da possibilidade de os participantes do acordo determinarem os preços. Na sua averiguação sobre a parte substancial do mercado, limita-se a uma comparação com a venda do carvão na Comunidade (n.° 9). Em nenhum caso a Alta Autoridade se pronunciou sobre a influência da estrutura particular de certas partes do mercado comum que acabamos de caracterizar, ainda que, como as recorrentes afirmam a justo título, quando um organismo público tem em mãos firmes a distribuição da energia, mesmo que só numa pequena parte do mercado, exerce simultaneamente uma influência sobre o mercado superior à de um acordo privado, mesmo que dispondo de valores de venda mais elevados.

Parece-nos que é aqui que surge um vício importante no método da Alta Autoridade e talvez mesmo o mais importante de todos os que mencionámos. E é aqui que nos aparece como mais indicado o apelo que as recorrentes fazem a favor de uma interpretação e de uma evolução dinâmica do direito, paralelamente à evolução económica.

É, sobretudo, relativamente a estas considerações que a decisão da Alta Autoridade deve ser considerada como enfermando de um vício, porque não é possível excluir que a apreciação da Alta Autoridade teria sido outra se tivesse tido em conta, nas suas conclusões, todos os elementos necessários.

II — *Artigo 65.°, n.° 2, alínea b)*

Um exame completo dos factos exige ainda algumas observações sobre o artigo 65.°, n.° 2, alínea b), porque, mesmo tendo-se visto que a decisão de rejeição da Alta Autoridade, na medida em que se apoia na alínea c), tem uma base jurídica fortemente abalada, poderia contudo encontrar no critério independente da alínea b) uma base autónoma e suficiente.

As recorrentes impugnam, desde logo, as afirmações da Alta Autoridade feitas em relação ao n.° 2, alínea b), ao arguirem a insuficência da fundamentação.

A decisão afirma isto: relativamente à alínea b), deve ser analisado se a natureza do acordo, a extensão dos meios empregues e as modalidades da sua aplicação, tendo em conta a limitação da concorrência que lhe está ligada, são essenciais para se alcançarem estas melhorias da distribuição, e se outras convenções que impliquem limitações de concorrência menos fortes teriam os mesmos efeitos. A apreciação dos dados de facto não permite verificar que, para a solução dos problemas colocados pelas recorrentes, sejam necessariamente precisos os meios consideráveis de que dispõe a organização da venda e que não seja tecnicamente possível resolver estes problemas através de outros acordos. Tendo em conta as características das empresas, as suas condições de exploração e de venda para as diferentes categorias e espécies, seria tecnicamente possível introduzir outras regulamentações para a organização da venda do carvão do Ruhr.

A Alta Autoridade não poderia pois declarar verificado que o acordo que lhe é submetido responde às condições de autorização enunciadas no artigo 65.°, n.° 2, alínea b).

Põe-se a questão de saber se estas observações respondem às exigências que o Tribunal impõe na sua jurisprudência para a exposição dos fundamentos de uma decisão.

No fundo, a Alta Autoridade não faz muito mais do que uma exposição extremamente sumária do processo e do objecto do exame, à qual junta as suas objecções relativas à importância do acordo projectado sem indicar, em pormenor, o resultado do seu exame, mencionando os critérios jurídicos necessários. Designadamente, a Alta Autoridade não permite que nos apercebamos onde, em sua opinião, a estrutura proposta do acordo deixa de ser essencial para alcançar os objectivos prosseguidos.

As observações feitas acima não permitem ao Tribunal, mesmo em traços largos, reencontrar os processos de pensamento jurídico que levaram a Alta Autoridade a adoptar a sua decisão baseada nos dados de facto.

Assim, a exposição dos fundamentos não parece suficiente, de acordo com os critérios do Tratado.

Pelos fundamentos acima indicados e porque a própria Alta Autoridade admite que não analisou completamente a alínea b) sob todos os seus aspectos (alegações de defesa, p. 6), é supérfluo apreciar os diversos argumentos suplementares das recorrentes.

Da mesma maneira, as considerações sobre a alínea b) não chegam a dar uma base à decisão da Alta Autoridade, o que afinal de contas justifica a sua anulação.

III — *Resultado*

Tendo em conta os vícios de que enferma a decisão de recusa da Alta Autoridade, propomos ao Tribunal

que anule a decisão e remeta o processo à Alta Autoridade.

que condene esta última nas despesas.