II

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

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 5 de Dezembro de 2001

relativa a um processo de aplicação do artigo 81.º do Tratado CE

(Processo IV/37.614/F3 PO/Interbrew e Alken-Maes)

[notificada com o número C(2001) 3915]

(Apenas fazem fé os textos nas línguas francesa e neerlandesa)

(2003/569/CE)

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 [1], primeiro Regulamento de execução dos artigos 85.º e 86.º do Tratado, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1/2003 [2], e, nomeadamente, o n.º 2 do seu artigo 15.º,

Tendo em conta a decisão da Comissão de 29 de Setembro de 2000 de dar início a um processo neste caso,

Tendo dado às empresas em causa a oportunidade de se pronunciarem sobre as objecções da Comissão, nos termos do n.º 1 do artigo 19.º do Regulamento n.º 17 do Conselho e do artigo 2.º do Regulamento (CE) n.º 2842/98 da Comissão [3],

Após consultar o Comité consultivo em matéria de acordos, decisões e práticas concertadas e de posições dominantes,

Tendo em conta o relatório final do auditor relativo a este caso (*),

Considerando o seguinte:

1. INTRODUÇÃO

(1) O presente caso refere-se a acordos complexos e de longa duração relativos ao mercado belga da cerveja (sector horeca — hotelaria, restaurantes e cafés — e comércio retalhista). A Interbrew NV e a Alken-Maes NV, que ocupam a primeira e a segunda posições no mercado belga da cerveja, estabeleceram, nomeadamente, uma cooperação bilateral e um acordo sobre um pacto de não agressão, preços e promoções no comércio retalhista, a repartição dos clientes no mercado horeca (tanto o sector horeca «clássico» como clientes nacionais), a limitação dos investimentos e da publicidade no mercado horeca e uma nova estrutura tarifária para a horeca e o comércio retalhista. Além disso, trocaram informações sobre as vendas no sector horeca e no comércio retalhista. A Interbrew NV e a Alken-Maes NV tentaram desenvolver igualmente uma parte das suas iniciativas no quadro da Confederação das Cervejeiras Belgas (a seguir denominada CBB).

(2) No quadro de um acordo separado, a Interbrew NV e a Alken-Maes NV e as cervejeiras NV Brouwerij Haacht e Martens NV estabeleceram entre si uma concertação

(*) JO C 187 de 7.8.2003.
(1) JO 13 de 12.2.1962, p. 204/62.
(2) JO L 1 de 4.1.2003, p. 1.
(3) JO L 354 de 30.12.1998, p. 18.

relativa à cerveja vendida com marca do distribuidor, nomeadamente a nível dos clientes e dos preços, e trocaram informações sobre o segmento da cerveja vendida com a marca do distribuidor.

2. O SECTOR CERVEJEIRO BELGA

2.1. O mercado da cerveja na Bélgica

2.1.1. *A oferta*

(3) Na Bélgica, o número de empresas cervejeiras tende a decrescer ligeiramente ao longo do tempo. Em 1991, a CBB tinha como membros 76 empresas cervejeiras. No início de 2000, tinha ainda 68 [4]. Algumas destas empresas cervejeiras são, aliás, proprietárias de várias fábricas de cerveja.

(4) Ainda que esteja em actividade na Bélgica um número significativo de cervejeiras, a produção de cerveja está fortemente concentrada nas mãos de um grupo restrito de fabricantes. A produção das cinco maiores cervejeiras belgas representou, em 1998, mais de 80 % da produção total. No mesmo ano, as duas maiores cervejeiras presentes na Bélgica, a Interbrew NV e a Alken-Maes NV, produziram em conjunto quase 70 % de toda a cerveja vendida na Bélgica [5].

(5) Para além das «pils», a oferta na Bélgica é constituída por uma grande variedade de cervejas especiais, como as cervejas de abadia e as trapistas, as «gueuzes» (cerveja «lambic» com fermentação em garrafa), e as «krieks», as brancas, as ambarinas, as cervejas de estação e numerosas cervejas regionais [6].

2.1.2. *A procura*

(6) O consumo total de cerveja na Bélgica regista uma ligeira tendência decrescente. Em 1998, elevava-se a pouco mais de 10 milhões de hectolitros, o que representa uma redução anual média de 1,6 % em relação a 1993 [7]. A «pils» representava mais de dois terços deste volume. As cervejas ambarinas, as cervejas de abadia e as brancas são as especiais mais consumidas, representado cada um destes tipos de produtos cerca de (5-6 %) do consumo total de cerveja [8]. A produção de cerveja na Bélgica diminuiu 0,4 % por ano, em média, durante o período 1993-1998 [9].

(7) A clientela consome cerca de 60 % do volume total de cerveja nos cerca de 50 000 pontos de venda do sector «horeca» (hotéis, restaurantes e cafés). A distribuição de cerveja às empresas do sector «horeca» é efectuada principalmente por intermédio de revendedores de cerveja (grossistas do sector horeca). Ainda que as fusões, as aquisições e as cessações de actividade tenham, nestes últimos anos, feito descer o número de grossistas na Bélgica, estes são ainda relativamente numerosos no mercado. As estimativas variam entre 1 200 [10] e 1 800 [11]. Uma pequena parte da distribuição ao sector é assegurada pelas próprias cervejeiras (distribuição directa).

(8) Os restantes 40 % da cerveja consumida são vendidos pelos retalhistas. Para além das marcas dos próprios fabricantes, estão a ganhar importância as marcas de distribuidor («private labels»), especialmente no segmentos das «pils». Em 1998, a proporção de cervejas com marca do distribuidor era de 5,5 % (550 000 hectolitros) do consumo total belga [12].

(9) As principais tendências na Bélgica consistem numa ligeira descida da procura, na ligeira redução do número de empresas cervejeiras, de grossistas e de pontos de venda, na crescente importância do comércio retalhista em relação ao sector «horeca» e, no caso da venda a retalho, na crescente importância das cervejas com marcas de distribuidor.

2.1.3. *Controlo dos preços*

(10) Até 1 de Maio de 1993, o despacho ministerial que prescrevia a declaração da subida de preços (a seguir designado «o controlo dos preços») era aplicável ao sector cervejeiro na Bélgica. Neste contexto, os fabricantes eram obrigados a informar o ministro competente, a título individual, ou colectivo, por intermédio da sua associação empresarial, de qualquer aumento de preços que tencionassem efectuar [13]. Estas declarações eram entregues pela CBB, em nome das empresas cervejeiras. A declaração deveria conter, nomeadamente, uma justificação quantificada do aumento de preços, bem como uma discriminação dos preços aplicados, especificando, nomeadamente, a tabela das reduções. Os balanços das empresas interessadas deviam ser anexados à declaração. Em 23 de Dezembro de 1992, a CBB entregou pela última vez uma declaração de aumento dos preços. Este

(4) Resposta da CBB, em 1 de Fevereiro de 2000, a um pedido de informações (doc. 37614 02686-02701).
(5) Resposta da CBB, em 1 de Fevereiro de 2000, a um pedido de informações (doc. 37614 06563-06737).
(6) A CBB distingue os seguintes tipos de cerveja: «pils», ambarinas, brancas, de abadia, trapistas, de mesa, «gueuze»/frutadas, inglesas, «pils» de luxo, sem álcool ou com pouco álcool, loiras fortes, regionais e amargas. Ver http://www.beerparadise.be.
(7) The beer service, Relatório Anual, Bélgica, Abril de 1999, Canadean Ltd. (doc. 37614 09987); ver anexo I para ter uma visão global do consumo de cerveja na Bélgica de 1993 a 1998.
(8) Resposta da CBB, em 1 de Fevereiro de 2000, a um pedido de informações (doc. 37614 06563-06737).
(9) The beer service, Relatório anual 1999, Bélgica, Abril de 1999, Canadean Ltd.
(10) The beer service, Relatório anual 1999, Bélgica, Abril de 1999, Canadean Ltd.
(11) Resposta da CBB, em 1 de Fevereiro de 2000, a um pedido de informações (doc. 37614 02695).
(12) The beer service, Relatório anual 1999, Bélgica, Abril de 1999, Canadean Ltd. (doc. 37614 09958).
(13) Com base no artigo 3.º do referido despacho, esta obrigação não era aplicável aos produtores cujo volume de negócios anual fosse inferior a 50 milhões de francos nem a determinadas cervejas especiais, como as cervejas amargas, as cervejas de abadia e as trapistas.

foi autorizado pelo ministro competente em 6 de Fevereiro de 1993, na condição de se manter inalterada a tabela de reduções e de que os preços não voltassem a ser aumentados em 1993.

2.2. **As empresas cervejeiras**

(11) As quotas de mercado das quatro cervejeiras belgas em questão, no período 1992-1998 (com base no volume, em números arredondados) são apresentadas no anexo II. As quotas indicadas referem-se ao mercado no seu conjunto e ao segmento da «pils». É feita, igualmente, uma distinção segundo o canal de distribuição, a saber, o sector «horeca» ou o comércio retalhista («food»).

2.2.1. *Interbrew*

(12) A Interbrew NV (adiante designada «Interbrew») é, de longe, a maior cervejeira belga. As principais marca que explora na Bélgica são a Jupiler e a Stella Artois («pils»), a Hoegaarden (branca) e a Leffe (cerveja de abadia). Estas marcas figuram entre os dez produtos mais vendidos no mercado belga. A Interbrew possui também sucursais num grande número de países, nomeadamente, na União Europeia, nos Países Baixos, Reino Unido e França. Fora da União Europeia, a Interbrew tem actividades, nomeadamente, no Canadá, onde adquiriu, em 1995, a cervejeira canadiana Labatt, bem como na Europa Oriental e na Ásia. A Interbrew está entre as dez maiores cervejeiras do mundo. Desde 1 de Dezembro de 2000, a Interbrew está cotada na bolsa. O volume de negócios mundial da Interbrew elevou-se a 8 605 milhões de euros em 2000. No mercado belga da cerveja, o seu volume de negócios atingiu, no mesmo ano, [> 500 milhões] ([14]) de euros, dos quais [< 5 milhões] de euros com a marca do distribuidor.

2.2.2. *A Danone e a sua filial Alken-Maes*

(13) A Brouwerijen Alken-Maes NV (adiante designada «Alken-Maes»), número dois no mercado belga, explora, nomeadamente, as marcas Maes e Cristal («pils»), assim como a Grimbergen (cerveja de abadia), a Ciney (cerveja regional) e a Brugs Tarwebier (cerveja branca). Em 2000, o seu volume de negócios à escala mundial elevou-se a 120,78 milhões de euros. No mesmo ano, realizou no mercado belga, no conjunto de todas as cervejas, um volume de negócios de [> 100 milhões] de euros e, com a marca de distribuidor, um volume de negócios de [< 5 milhões] de euros.

(14) A Alken-Maes surgiu em 1988, como resultado da fusão entre as cervejeiras Alken-Kronenbourg (que então integrava o grupo francês BSN) e Maes. Em 1992, o BSN, rebaptizado em 1994 como Grupo Danone SA (adiante designado «Danone»), adquiriu uma participação maioritária na Alken-Maes e substituiu a administração da empresa. A cervejeira Kronenbourg, que operava em França, também fazia parte da Danone. Em 2000, a Danone vendeu as suas actividades no domínio da cerveja à empresa britânica Scottish and Newcastle. À escala mundial, o volume de negócios da Danone elevou-se a 14 287 milhões de euros em 2000. Em 1999 ([15]), realizou no mercado belga, no conjunto de todas as cervejas, um volume de negócios de [> 100 milhões] de euros.

2.2.3. *Martens*

(15) A Martens NV (adiante designada «Martens») produz, nomeadamente cerveja «pils» para ser vendida com marca do distribuidor pelas grandes cadeias retalhistas, como a Aldi. Fabrica também cerveja por sua própria conta com a marca Sezoens, e importa da Alemanha a marca de baixo preço Karlsberg (não confundir com a marca dinamarquesa Carlsberg). Em 2000, realizou, à escala mundial, um volume de negócios de 33 598 507 euros, dos quais [< 50 milhões] de euros no mercado belga. A Martens realizou, em 2000, um volume de negócios de [> 5 milhões] de euros com a venda de cerveja com a marca do distribuidor na Bélgica.

2.2.4. *Haacht*

(16) A NV Brouwerij Haacht (adiante designada «Haacht») produz principalmente cerveja «pils». A sua marca mais importante é a Primus. A Haacht realizou em 2000 um volume de negócios de 69 416 371 euros, dos quais [< 50 milhões] de euros no mercado belga. As vendas da Haacht de cerveja com a marca do distribuidor ascenderam, em 2000, a [> 5 milhões] de euros.

2.2.5. *A associação empresarial — Confederação das Cervejeiras da Bélgica (CBB)*

(17) Todas as empresas cervejeiras supracitadas são membros da associação empresarial CBB. A CBB defende os interesses dos seus membros. A gestão quotidiana da CBB é assegurada por um director. As actividades da confederação repartem-se entre diversos grupos de trabalho e/ou comissões, nos quais têm assento representantes do membros.

([14]) As informações referidas deste modo são consideradas como um sigilo comercial pela parte relevante.

([15]) Tendo a Danone vendido as suas actividades no sector cervejeiro em meados de 2000, os números referentes a 1999 dão uma imagem mais precisa do seu volume de negócios anual no sector.

2.3. As trocas comerciais entre os Estados-Membros

(18) Para analisar correctamente os dados numéricos disponíveis, importa ter em consideração os seguintes elementos. Segundo a Canadean, gabinete especializado em estudos de mercado, é difícil reconstituir a estrutura real das trocas comerciais internacionais a partir das estatísticas oficiais publicadas pelo banco nacional. Assim, no início de 1995, a Interbrew adquiriu a cervejeira neerlandesa Oranjeboom. Desde então, para racionalizar o mais possível a sua produção, a Interbrew exporta determinadas quantidades de cerveja a granel da Bélgica para os Países Baixos, onde é embalada para, em seguida, ser reimportada pela Bélgica, onde é consumida. Na falta de outros dados, a Canadean continua a utilizar as estatísticas do banco nacional [16]. A própria CBB, quando a questão lhe é colocada, remete igualmente para as estatísticas do banco nacional que, aliás, foram publicadas no «Jornal da Cerveja», a revista da CBB [17]. As estatísticas utilizadas a seguir não fornecem, portanto, uma imagem rigorosa (que, actualmente, não existe), pelo que o seu valor é meramente indicativo.

(19) Segundo o gabinete de estudos Canadean, entre 1993 e 1998, as importações de cerveja da Bélgica passaram de 454 000 hectolitros para 916 000 hectolitros por ano (ou seja, cerca de 9 % do consumo total). Em 1998, mais de 80 % deste volume era proveniente de outros Estados-Membros. Os principais países de origem são os Países Baixos, a Dinamarca, o Reino Unido, a Alemanha e a França [18]. Segundo a Interbrew, as importações para a Bélgica teriam passado de 337 453 hectolitros para 731 202 hectolitros entre 1993 e 1998. O relatório elaborado em 1994 por Arthur D. Little (empresa de consultoria), a pedido da CBB, calcula em 60 mil hectolitros o volume exportado de França para a Bélgica. As especificações do estudo encomendado ao consultor revelam que a CBB também estava preocupada com a existência de importações paralelas [19]. Fala-se de importações paralelas, por exemplo, quando um grossista belga compra cerveja da marca Jupiler (um produto da Interbrew) à filial francesa da Interbrew e, em seguida, introduz esta cerveja no mercado belga. O relatório da Arthur D. Little indica ainda que os preços à saída da fábrica na Bélgica (em 1994) eram nitidamente mais elevados do que em França [20].

(20) Alguns documentos de 1993 descrevem as repercussões na Interbrew das importações paralelas, bem como a relação directa existente entre as diferenças de preços na Bélgica e em França e estas importações. Refere-se como consequência (possível) a «desestabilização de todo o mercado belga da cerveja», fazendo notar que «a fixação dos preços, a política da concessão de reduções (...) não são questões nacionais, pelo que devem ser cada vez mais discutidas a nível internacional.» [21].

(21) A Bélgica é um importante exportador de cerveja. Entre 1993 e 1998, o volume total de cerveja exportada passou de 3,6 milhões de hectolitros para mais de 4,8 milhões de hectolitros por ano. Mais de 90 % deste volume são exportados para outros Estados-Membros, principalmente a França, os Países Baixos, a Alemanha, a Itália e o Reino Unido [22].

3. O PROCESSO

(22) Em 26 e 27 de Outubro de 1999, em conformidade com o n.º 3 do artigo 14.º do Regulamento n.º 17, foram efectuadas diligências de instrução nas instalações da Alken-Maes, em Waarloos, e da CBB, em Bruxelas.

(23) Em 11 de Novembro de 1999, em conformidade com o artigo 11.º do Regulamento n.º 17, foram enviados pedidos de informação à Interbrew, à Alken-Maes e à CBB. A Interbrew foi especificamente instada, em conformidade com a jurisprudência do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias [23], a apresentar de novo à Comissão documentos de que esta fizera cópias no âmbito de um outro processo, por ocasião de uma diligência de instrução efectuada nas instalações da Interbrew em Lovaina, em 13 e 14 de Julho de 1999. Trata-se de documentos que estiveram directamente na origem das diligências efectuadas em Outubro de 1999.

(24) Em 10, 23 e 24 de Dezembro de 1999, a Comissão recebeu as respostas, respectivamente, da Alken-Maes, da Interbrew e da CBB.

(25) Em 27 de Dezembro de 1999, a Alken-Maes emitiu uma declaração na qual invocava a comunicação da Comissão sobre a não aplicação ou a redução de coimas nos processos relativos a acordos, decisões e práticas concertadas [24].

---

[16] The beer service, Relatório anual, Bélgica, Abril de 1999, Canadean Ltd.

[17] Resposta da CBB, em 1 de Fevereiro de 2000, a um pedido de informações (doc. 37614 02683, 02720).

[18] The beer service, Relatório anual, Bélgica, Abril de 1999, Canadean Ltd.

[19] Anexo 23 à resposta da Alken-Maes, em 10 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 01862-01925). Diligências de instrução efectuadas na CBB, documento ROK16 (doc. 37614 01268-01272).

[20] Anexo B9 à resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02062-02063).

[21] Diligências de instrução efectuadas na Interbrew, documento MV15 (doc. 37614 8815-8820) (original em neerlandês).

[22] The beer service, Relatório anual 1999, Bélgica, Abril de 1999, Canadean Ldt.

[23] Acórdãos do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias de 17 de Outubro de 1989, Dow Benelux NV/Comissão, processo 85/87, Colectânea 1989, p. 3137, n.os 19-20, e de 16 de Julho de 1992, Direccion General de Defensa de la Competência/ /Asociación Española de Banca Privada e.o., processo C-6791, Colectânea de 1992, p. I-4785, n.os 39 e seguintes.

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

(26) Em 10 de Janeiro de 2000, foi enviado ao Ministério dos Assuntos Económicos da Bélgica um pedido de informações. A respectiva resposta foi recebida em 4 de Fevereiro de 2000.

(27) Em 12 de Janeiro de 2000, em conformidade com o artigo 11.º do Regulamento n.º 17, foi enviado à CBB um pedido de informações suplementar. Esta forneceu as informações solicitadas por carta de 1 de Fevereiro de 2000.

(28) A Interbrew, por cartas de 14 e 19 de Janeiro de 2000, forneceu informações com vista a completar as que constavam da sua carta de 23 de Dezembro de 1999. Na sequência destas informações, a Comissão transmitiu à Interbrew, por fax de 21 de Janeiro, um pedido de informações complementar e informal. A Interbrew respondeu por carta de 2 de Fevereiro de 2000. Em 8 e 28 de Fevereiro de 2000, a Interbrew enviou mais informações suplementares.

(29) Em 29 de Fevereiro, a Interbrew emitiu uma declaração relativa ao mercado belga. Tal como fizera a Alken-Maes, a Interbrew transmitiu esta declaração à Comissão, fazendo referência à comunicação da Comissão sobre a não aplicação ou a redução de coimas nos processos relativos a acordos, decisões e práticas concertadas ([25]).

(30) Por carta de 7 de Março de 2000, a Alken-Maes completou e clarificou a sua declaração de 27 de Dezembro.

(31) Em 22 de Março de 2000, a Comissão, em conformidade com o artigo 11.º do Regulamento n.º 17, enviou pedidos de informação às empresas cervejeiras Alken-Maes, Haacht e Martens. A Alken-Maes e a Haacht fizeram chegar à Comissão as suas respostas em 5 de Abril de 2000 e a Martens em 6 de Abril de 2000.

(32) Em conformidade com o n.º 2 do artigo 14.º do Regulamento n.º 17, a Comissão efectuou, em 3 de Abril de 2000, diligências de instrução nas instalações da Interbrew em Lovaina.

(33) Em 14 de Abril de 2000, a Comissão, em conformidade com o artigo 11.º do Regulamento n.º 17, enviou pedidos de informação à Danone, empresa-mãe da Alken-Maes, e à Heineken NV, uma empresa cervejeira sedeada nos Países Baixos. A Danone e a Heineken, em cartas datadas, respectivamente, de 10 e 11 de Maio de 2000, forneceram as informações pedidas.

([25]) Ver nota de rodapé 23.

(34) Para além das diligências e da correspondência supracitadas, tiveram ainda lugar algumas reuniões entre funcionários da DG Concorrência (Comissão) e representantes da Interbrew, da Alken-Maes e da CBB.

(35) Em 29 de Setembro de 2000, a Comissão deu início a um processo de infracção relativo ao presente caso e aprovou uma comunicação de objecções contra as empresas destinatárias da presente decisão. Todas as partes apresentaram observações escritas a respeito das objecções formuladas pela Comissão. Não tendo qualquer das partes solicitado a realização de uma audição, esta não teve lugar.

(36) Em 21 de Dezembro de 2000, a Interbrew enviou mais dois documentos para completar o processo relativos a duas reuniões com a Alken-Maes no âmbito de acordos bilaterais existentes entre a Interbrew e a Alken-Maes. Foi dada oportunidade à Alken-Maes e à Danone de se pronunciarem sobre esta carta da Interbrew acompanhada de anexos.

4. DESCRIÇÃO DAS INFRACÇÕES

4.1. Observação prévia: as provas escritas

(37) Os factos a seguir enunciados fundamentam-se em elementos de prova obtidos nas diligências de instrução acima referidas, por meio das respostas aos pedidos de informação ou na sequência do envio espontâneo de informações pelas partes.

(38) Os elementos de prova de que a Comissão dispõe contêm, em muitos casos, os nomes de colaboradores ou de antigos colaboradores das empresas implicadas. Estes nomes são substituídos, na presente decisão, pelas funções que as pessoas exerciam na altura das ocorrências. Nos casos em que, por este motivo, a citação de um documento probatório difere da que figura no texto da comunicação de objecções, é indicado aos destinatários da presente decisão o parágrafo correspondente da comunicação de objecções.

4.2. Introdução e síntese

(39) As secções que se seguem contêm a descrição dos factos associados aos acordos complexos e de longa duração relativos ao mercado belga da cerveja (tanto em relação ao sector «horeca» como ao comércio retalhista). A Interbrew e a Alken-Maes, respectivamente número um e número dois no mercado belga da cerveja, estabeleceram, nomeadamente, uma concertação bilate-

ral e um acordo sobre os preços e as promoções no comércio retalhista, a repartição da clientela no mercado «horeca», a restrição dos investimentos e a publicidade dirigida a este mercado, bem como a sua estrutura tarifária (secção 4.3), e trocaram informações sobre os seus respectivos volumes e vendas (secção 4.4). A Interbrew e a Alken-Maes tentaram igualmente desenvolver uma parte das suas iniciativas no âmbito da CBB (secção 4.5). Por outro lado, no âmbito de um acordo separado, a Interbrew, a Alken-Maes e as cervejeiras Haacht e Martens concertaram-se e trocaram informações sobre o segmento da cerveja vendida com marca de distribuidor (secção 4.6).

4.3. As reuniões bilaterais entre a Interbrew e a Alken-Maes sobre a partilha do mercado, preços e outras condições contratuais

4.3.1. *Observações prévias*

(40) Desde o final de 1992, pelo menos, e até ao princípio do ano de 1998, tiveram lugar numerosas reuniões e outras formas de contactos entre representantes da Interbrew e da Danone, ou da Alken-Maes, a filial da Danone que opera na Bélgica. A maior parte das reuniões em que participaram representantes da Interbrew e da Danone não têm interesse no quadro da presente decisão, uma vez que incidiram sobre eventuais fusões ou aquisições, bem como sobre a possibilidade de uma cooperação entre estas empresas noutros mercados para além do mercado belga.

(41) As reuniões e outros contactos a seguir referidos não dão, portanto, uma imagem exaustiva dos contactos ocorridos entre os representantes das empresas envolvidas. A descrição que se segue é apenas referente aos contactos com interesse relevante para a presente decisão e que estão comprovados por documentos. Os outros contactos só são referidos quando tal é considerado necessário para traçar com mais rigor o contexto em que se desenrolaram os contactos pertinentes para a presente decisão e que estão comprovados por documentos.

4.3.2. *Descrição dos factos — cronologia*

4.3.2.1. Período de final de 1992-1993

(42) Síntese

No período de finais de 1992 a 1993, tiveram lugar contactos e foram estabelecidos acordos sobre os preços no comércio retalhista. Tratou-se igualmente de uma redução dos investimentos comerciais. O nome de código utilizado pela Interbrew é «Université de Lille» ([26]). A Danone pretende, também, desenvolver a cooperação existente entre a Interbrew e a Alken-Maes. À partida, a Interbrew duvida da oportunidade de estender a cooperação, nomeadamente devido às regras da concorrência. Ela estima, além disso, que como líder de mercado ela está em posição de tomar certas decisões sozinha.

(43) Em 17 de Novembro de 1992, realizou-se um encontro entre representantes da Alken-Maes, da Interbrew e da Kronenbourg/Danone. Nesta ocasião, foi apresentado à Interbrew o novo director-geral da Alken-Maes ([27]).

(44) Em 28 de Janeiro de 1993, o «director Food Belgium» da Interbrew relata da seguinte maneira, ao director-geral da Interbrew para a Bélgica, o desenrolar da «reunião de comerciantes de cerveja» ([28]):

«Depois de muito "palavreado", acordámos o seguinte:

— a ITW e a Maes procurarão fazer subir, tão rapidamente quanto possível, os preços promocionais permanentes (política GIB) do seu actual nível para 285 francos belgas (BEF), numa primeira fase, e para 295 francos belgas (BEF) numa segunda fase. (...) [*Nota*: trata-se, muito provavelmente, do preço de uma grade de cerveja "pils".]

— Promessa de não pagar pelas grades de "pils", durante os três próximos meses, qualquer intervenção promocional ou intervenção por prospecto se o preço mínimo não for respeitado. Prolongamento do sistema após reunião dentro de três meses.».

([26]) Este nome de código é geralmente utilizado para designar a cooperação entre a Interbrew e a Alken-Maes; carta da Interbrew de 22 de Dezembro de 1999 (doc. 37614 01984); ver também os considerandos 51, 60, 63, 107 e 108; posteriormente, foi também utilizado o nome de código «project Green» para designar a mesma cooperação (ver os considerandos 68 e 71).

([27]) Carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 e seu anexo I.2 (doc. 37614 2600); carta da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 e seu anexo 18 (doc. 37614 7551-7552, 7680-7684); ver também o ponto 44 da comunicação de objecções.

([28]) Diligências de instrução efectuadas na Interbrew, documento LVL1 (doc. 37614 8559); ver também o ponto 45 da comunicação de objecções.

Na sua resposta à comunicação de objecções, a Danone indicou que se trataria, neste caso, de uma reunião de fabricantes com a federação dos comerciantes de cerveja, realizada em 28 de Janeiro de 1993.

(45) Em 12 de Março de 1993, o «Chief Executive Officer» interino da Interbrew («CEO») foi informado por uma nota do «Executive Vice-President Core Market Beers Europe» da Interbrew dos contactos anteriormente efectuados com vista à preparação de um jantar com um representante da Danone (então denominada BSN) ([29]):

«Houve um certo número de reuniões entre [o presidente-director-geral da Danone] e [o ex-CEO da Interbrew]. Delas resultou a possibilidade de estudar uma cooperação mais estreita (...). Vejo pessoalmente o Senhor [o presidente-director-geral da Kronenbourg, igualmente director-geral da Danone] várias vezes por ano, no âmbito do grupo de Amesterdão. A questão da cooperação é abordada de vez em quando, se bem que lhe estejam associadas restrições de risco. Falei sobre a sua reunião de 16 de Março com o director para a França (...) e com o director para a Bélgica (...).

3. Domínio estratégico:

(...)

Bélgica:

Provavelmente, a parte mais delicada das vossas discussões. Irão provavelmente reforçar a "cooperação" na Bélgica. [O ex-CEO da Interbrew] obrigou-nos a discutir "porque tínhamos necessidade de algum dinheiro", mas temos muitas reservas a este respeito, porque queremos evitar qualquer problema ligado aos artigos 85.º e 86.º (...). Por outro lado, eles têm mais a ganhar do que nós.

Junto um memorando com os assuntos que abordámos até ao momento mas, até agora, nada de concreto foi feito. Temos muitas reservas quanto à ideia de continuar estas discussões. Penso que, na Bélgica, deveríamos liderar o movimento e sermos nós próprios a tomar estas decisões; os outros seguir-nos-ão, se forem espertos» ([30]).

(46) O memorando a que se refere a nota interna de 12 de Março de 1993 data de 18 de Fevereiro de 1993 ([31]) e tem por objecto a «redução dos investimentos comerciais, com o objectivo de melhorar a nossa rentabilidade a curto, médio e longo prazo». O nome de código utilizado para este efeito pela Interbrew é «Université de Lille» ([32]). Em 10 de Dezembro de 1992 e em 19 de Janeiro de 1993, realizaram-se na Interbrew duas reuniões internas sob a mesma designação ([33]).

(47) O memorando menciona, nomeadamente, as seguintes conclusões e recomendações:

«— transferir uma parte dos custos do equipamento em material POS [*Nota*: Points Of Sale, ou pontos de venda] para os revendedores, com base no princípio 50/50, acompanhado por uma subida do preço dos copos (...).

— quanto às despesas publicitárias, estas não deveriam, em termos ideais, exceder os 300 milhões BEF em 1993, assumindo que o principal concorrente não ultrapasse os 140 milhões BEF. Estas despesas referem-se apenas às "pils", incluindo as NA [*Nota*: "No Alcohol", ou sem álcool] e "lights". (...)

([29]) Carta da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 e seu anexo 1 (doc. 37614 7551-7552, 7558-7562); ver também o ponto 46 da comunicação de objecções.

([30]) «There have been a few meetings between Mr [...] and Mr. [...]. What transpired of those, was the possibility to explore closer cooperation (...). Personally, I see Mr. [...] through the Amsterdam Group a couple of times a year. The subject of "cooperation" comes up now and again, however there are some dangerous strings attached. I've discussed your meeting on March 16 with both our managers in France, (...) and in Belgium, (...) (...) 3) Strategic area: (...) Belgium: This is probably the trickiest part of your discussion. They probably want to increase "cooperation" in Belgium. Mr. [...] forced us to talk as "we needed some money", but we are most reluctant to do this as we want to avoid any problem touching article 85 or 86 (...). Also, they have more to gain than we. I attach a memo what we have been talking about so far, but so far, nothing concrete has been done. We are most reluctant to continue these discussions. I feel in Belgium, we should take the lead and make those decisions, others will follow if they are smart.».

([31]) Anexo 1 à carta da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7562); ver também o ponto 48 da comunicação de objecções.

([32]) «Université de Lille: estudo de um projecto de redução dos investimentos comerciais, com o objectivo de melhorar a nossa rentabilidade a curto, médio e longo prazo».

([33]) Anexo I.2 à carta da Interbrew de Janeiro de 2000 (doc. 37614 2600-2601).

— outros parâmetros em estudo: custo instalações/ /manutenção de pontos de venda, política de preços no comércio retalhista, novas tarifas (...).» ([34]).

(48) Em fins de Abril de 1993, o director-geral para a Bélgica da Interbrew e o director-geral da Alken-Maes encontram-se no restaurante Duc d'Arenberg, em Bruxelas ([35]).

(49) Em 19 de Agosto de 1993, o novo CEO da Interbrew (anterior Executive Vice-President Core Market Beers Europe da Interbrew) escreve, num memorando interno relativo ao «Orçamento 93/94» ([36]): «Quanto ao aumento dos preços, 4 % é um desafio. (...) Desejamos, naturalmente, que apliquem os 4 %. Se precisarem de ajuda para convencer a Maes, digam-me» ([37]).

(50) O CEO da Interbrew procede, em 2 de Novembro, a uma concertação com o retalhista [...] ([...]). Informa a este respeito numa nota interna de 3 de Novembro de 1993 ([38]). Extracto desta nota:

> «a GB apreciaria muito que a Interbrew tomasse a iniciativa de se pôr em contacto com a [...] e a [...] [*Nota*: as três maiores cadeias de supermercados belgas], com vista a chegar a um aumento gradual dos preços da cerveja e das bebidas refrigerantes, de forma a atingir o nível pretendido pela ITW [*Nota*: Interbrew]. Quando começar a desenhar-se um consenso, poderá pensar-se numa reunião a 3. (...) Creio que não seria má ideia convidar-me para a reunião cimeira com a [...]. Só quando estiverem estabelecidos os primeiros contactos e se esboçar a perspectiva de um acordo é que me associarei à operação [Alken-Maes]. A iniciativa da Maes do ano passado não se revelou viável: a) faltava confiança, mas também, e seguramente, b) a Maes era demasiado pequena. Só a ITW pode lá chegar.».

4.3.2.2. O ano de 1994

(51) Síntese

Em 1994, intensificam-se os contactos entre a Interbrew e a Danone/Alken-Maes. A Danone pressiona a Interbrew numa reunião realizada em 11 de Maio de 1994. Se as partes não se entenderem em relação ao mercado belga, a Interbrew terá a vida dificultada no mercado francês. Embora não preste atenção à exigência da Danone relativa à transferência de 500 000 hectolitros para a Alken-Maes, a Interbrew não deseja desencadear um conflito e as duas partes permanecem em estreito contacto. Nas duas reuniões realizadas em Outubro de 1994, foi elaborado um *gentlemen's agreement* entre as duas cervejeiras pelos directores-gerais responsáveis da Bélgica. A Interbrew designa este acordo «Université de Lille», ainda que vá mais longe do que o projecto com o mesmo nome tendente a reduzir os investimentos comerciais, a que se refere o memorando da Interbrew de 18 de Fevereiro de 1993 [ver ponto (46)]. O acordo é confirmado pelas duas partes numa reunião realizada em 9 de Novembro de 1994. Em 24 de Novembro, no âmbito da cooperação entre a Interbrew e a Alken-Maes, estas concluem um acordo de repartição dos clientes.

(52) No princípio de 1994, o CEO da Interbrew é apresentado ao novo director-geral da divisão «cerveja» da Danone ([39]). Neste primeiro encontro e nos que se seguiram, talvez em Amesterdão e, confirmadamente, nos escritórios da Danone em Paris, discutiu-se, entre outras, a questão de adoptar um determinado comportamento no mercado ([40]).

([34]) «Transférer une partie des coûts de la dotation en matériel POS aux revendeurs suivant le principe 50/50 accompagné d'une hausse du prix des verres. (...) En ce qui concerne les dépenses publicitaires, celles-ci idéalement ne devraient pas dépasser en 1993, 300 MBEF en assumant que le concurrent principal ne dépasse pas 140 MBEF. Ces dépenses ne concernent que les Pils y compris les NA et Lights. (...) Autres paramètres à l'étude: coût installation/maintenance débit, politique des prix en alimentaire, nouvelle tarification (...)».

([35]) Diligências de instrução na Alken-Maes, documento MV30 (doc. 37614 00554), carta da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7554), carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7878); ver também o ponto 50 da comunicação de objecções.

([36]) Anexo 9 à carta da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7597); ver também o ponto 51 da comunicação de objecções.

([37]) «As far as the price increase is concerned, 4 % is a challenge. (...) Of course, we want you to do the 4 %. If you need help to convince Maes, let me know.».

([38]) Anexo 10 à carta da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7599-7600); ver também o ponto 52 da comunicação de objecções.

([39]) Carta da Interbrew de 8 de Fevereiro de 2000 e seu anexo 1 (doc. 37614 7478, 7488), carta da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 e seu anexo 18 (doc. 37614 7555, 7683); Diligências de instrução efectuadas na Interbrew, documento MV3 (doc. 37614 8690); ver também o ponto 54 da comunicação de objecções.

([40]) «Tiveram discussões sobre um determinado cenário de comportamento no mercado».

(53) Num debate interno realizado na Interbrew em 5 de Maio de 1994, o CEO da Interbrew desvenda o seguinte cenário ([41]), que está em conformidade com a pretensão da Danone/Kronenbourg. A Interbrew deveria ceder 500 000 hectolitros à Alken-Maes (nomeadamente, no comércio retalhista). Se a Interbrew não acedesse a esta pretensão, a Interbrew França seria destruída e a Interbrew seria atacada na Bélgica por meio de preços muito baixos ([42]).

(54) O cenário apresentado pela Kronenbourg é discutido em 11 de Maio de 1994 pelos dirigentes da Danone e da Interbrew, no restaurante «Le Roy d'Espagne», em Bruxelas ([43]), onde se situa a sede social da Interbrew (Grand Place I, B-1000 Bruxelas). Provavelmente, também esteve presente um representante da Alken-Maes. Esta reunião abordou os seguintes assuntos ([44]): «[O director-geral da divisão "cerveja" da Danone] reiterou a sua exigência de transferir 500 000 hectolitros para a Alken-Maes, sob a ameaça de destruição da ITW em França. Preconizou um comportamento ITW/AM na Bélgica que seria decalcado dos "acordos em França". (...) O mecanismo francês resume-se a uma concertação muito frequente entre os directores de vendas no sector do comércio retalhista ("food") da Heineken e da Kronenbourg, a fim de controlarem as respectivas quotas de mercado, manipulando as promoções, os preços, as condições» ([45]).

(55) Um documento proveniente da Heineken ([46]) confirma a declaração da Interbrew sobre a relação entre os mercados belga e francês, bem como as propostas da Kronenbourg/Danone. «Há 3 anos, [o director-geral da divisão "cerveja" da Danone] colocou a Interbrew perante a alternativa de ceder 500 000 hl à Maes ou ser constrangida a abandonar a França. Fez referência às modalidades de cooperação entre a Heineken e a Kronenbourg em França.».

(56) Numa conversa telefónica entre o CEO da Interbrew e o presidente-director-geral da Danone, em 6 de Julho de 1994, foi de novo abordada a situação em França e na Bélgica ([47]). Numa nota interna de 7 de Julho de 1994, o CEO da Interbrew escreve o seguinte ([48]): «Acordei ontem com o "Big Boss" da "Green" [= Danone] tentar ganhar tempo, em vez de começar uma guerra. O nosso objectivo é encontrar uma solução como, por exemplo, um contrato comercial e pôr em prática na Bélgica a mesma coisa. Vamos, certamente, permanecer em contacto» ([49]). Mesmo que esta conversa telefónica se referisse, segundo a Danone, aos esforços desenvolvidos no plano comercial pela Interbrew em França, os documentos da Danone ([50]) confirmam a existência de um pacto de não agressão entre a Interbrew e a Danone/Alken-Maes no mercado belga. É ainda feita referência a «Julho de 94: quase assinar uma paz com [o CEO da Interbrew] praticamente assinado» ([51]) e às «quotas de mercado juiz de paz» ([52]). Os mesmos documentos confirmam a relação entre os acordos concluídos, respectivamente, no mercado belga e no mercado francês: «Paz Bélgica ↔ paz regional em França → paz nacional» ([53]).

(57) Em 29 de Agosto de 1994, um responsável da Interbrew e o director-geral da Alken-Maes jantam

([41]) Carta da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 e seu anexo 18 (doc. 37614 7683); ver também o ponto 55 da comunicação de objecções.

([42]) «[...] descreveu-nos, numa reunião interna (em 5 de Maio de 1994), o cenário pretendido pela Kronenbourg. Em concreto, a KRO exercia chantagem para que a ITW transferisse 500 000 hl para a AM (principalmente no Food). Caso contrário, destruiriam a ITW-França com a cumplicidade da Heineken e atacariam a ITW na Bélgica por meio de preços muito baixos.».

([43]) Resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, incluindo o seu anexo B.3, a um pedido de informações da Comissão (doc. 37614 2002, 2039), anexo I.2 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02602), anexo à carta da Interbrew de 19 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02672-02674), anexo 18 à carta da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7683); diligência de instrução na Interbrew, documentos MV5 e MV8 (doc. 37614 8692, 8695), resposta da Danone de 10 de Maio de 2000 a um pedido de informações (doc. 37614 9864-9865); ver também o ponto 58 da comunicação de objecções.

([44]) Anexo 18 à carta da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7683).

([45]) «[...] a réitéré ses exigences de transférer 500 000 hl vers AM sous menace de la destruction de ITW en France. Il a préconisé un comportement ITW/AM en Belgique qui serait calqué sur "les accords en France". (...) Le mécanisme français se résume à ce que les Directeurs de vente alimentaire (Food) de Heieneken en Kronenbourg se concertent très fréquemment afin de contrôler les parts de marché respectives en manipulant les promotions, les prix, les conditions.»; ver também o ponto 56 da comunicação de objecções.

([46]) Resposta da Heineken, em 11 de Maio de 2000, a um pedido de informações (doc. 37614 9947); ver também o ponto 57 da comunicação de objecções.

([47]) Carta da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7552); ver também o ponto 58 da comunicação de objecções.

([48]) Anexo 2 à carta da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7564).

([49]) «J'ai convenu hier avec le "Big Boss" de "Green" de ne pas commencer une guerre mais d'essayer de gagner du temps. Notre but est de trouver une solution telle que, par exemple, un contrat commercial et de mettre la même chose en pratique en Belgique. Nous allons certainement rester en contact.».

([50]) Resposta da Danone, em 10 de Maio de 2000, a um pedido de informações (doc. 37614 9829-9831, 9943-9944).

([51]) «Juillet 94: quasi signer une paix avec [...]»; ver também o ponto 60 da comunicação de objecções.

([52]) «Parts de Marché juge de paix».

([53]) «Paix Belgique ↔ Paix régionale France → Paix nationale».

juntos ([54]). A propósito desta reunião, o representante da Interbrew declara o seguinte ([55]): «se bem que o sector "horeca" não tenha sido discutido na reunião do "Roy d'Espagne", quando [...] passou a ser director-geral da AM na Bélgica, começou a telefonar-me, insistindo em que nos concertássemos para controlar o elevado aumento dos investimentos com vista a celebrar contratos com empresas cervejeiras. Houve várias outras conversas, sobretudo telefónicas, com [o director-geral da Alken-Maes]. Este tentou organizar um sistema de consulta prévia para a compra e venda de cafés. Recusei sistematicamente. Foi neste contexto que tive um jantar com [o director-geral da Alken-Maes]. (...) O resultado foi a minha nota de 5 de Outubro ao [CEO da Interbrew]. (...) Neste jantar, ficámo-nos pelas generalidades. Reiterei que os "mecanismos franceses" não eram transponíveis para a Bélgica.» ([56]).

(58) Numa nota interna da Interbrew, datada de 5 de Outubro de 1994, dá-se conhecimento do jantar com o director-geral da Alken-Maes nos seguintes termos ([57]):

«1. Este apercebe-se de que as situações em França e na Bélgica são muito diferentes e de que o que pode ser feito num país não pode sê-lo no outro.

2. Está sujeito a grande pressão por parte da sua sede, que o incita a conduzir uma política comercial agressiva na Bélgica, que ele receia que seja onerosa e não necessariamente eficaz.

3. Concordámos em que a discussão, na CBB, do projecto "horeca" 2000 da Arthur D. Little [*Nota*: ver também considerando 129] pode constituir um fórum apropriado para estudar os meios de reduzir o custo das vendas no sector "horeca".

4. Fizemo-lhe ver que foi ele que se tornou agressivo e que nós reagiremos às suas acções sobre os preços, em especial no comércio retalhista, mas que não tomaremos a iniciativa (...)» ([58]).

(59) O novo director-geral da Interbrew para a Bélgica e o director-geral da Alken-Maes encontram-se em 12 de Outubro de 1994 no Sheraton Airport Hotel do aeroporto de Bruxelas ([59]). Extracto da nota preparatória do director comercial «horeca» da Interbrew para a Bélgica ([60]):

«1. "pôr fim aos ataques onerosos"

domínio dos clientes nacionais (...)

extremamente difícil traçar uma linha, poucas regras ou nenhumas

domínio do "horeca" clássico (...)

em primeiro lugar, é preciso definir uma metodologia (...)

todas as dimensões dos acordos comerciais devem ser examinadas:

a. política de investimento

b. sistema de reduções (...)

c. intervenções logísticas

([54]) Resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, e seu anexo B4, a um pedido de informações (doc. 37614 2002-2003, 2040) e anexo I.2 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02602).

([55]) Anexo 18 à carta da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7683-7684); ver também o ponto 59 da comunicação de objecções.

([56]) «Bien que l'Horeca n'était pas discuté lors du meeting du Roy d'Espagne, [...], quand il est devenu directeur général de AM en Belgique, commence à m'appeler avec la demande de se concerter pour contrôler l'augmentation très forte des investissements pour conclure des contrats de brasserie. Il y a eu plusieurs autres conversations, surtout téléphoniques, avec [...]. Il a essayé de mettre sur pied un système de consultation préalable lors d'achats et de ventes de cafés. J'ai systématiquement refusé. Dans ce contexte j'ai eu un dîner avec (...) Le résultat a été ma note du 5 octobre 1994 à [...]. (...) Au cours de ce dîner nous en sommes restés à des généralités. J'ai réitéré que les "mécanismes français" n'étaient pas transposables en Belgique.».

([57]) Anexo I à resposta da Interbrew de 23 de Dezembro de 1999 a um pedido de informações (doc. 37614 02014); ver também o ponto 60 da comunicação de objecções.

([58]) «1. He realizes that the situation in France and Belgium is very different and that what can be done in one country can not be done in the other. 2. He is under strong pressure from headquarters to pursue an aggressive commercial policy in Belgium which he fears will be costly and not necessarily efficient. 3. We agreed that discussion in the CBB on the Arthur D. Little Horeca 2000 project can be a good forum to study ways and means to reduce cost of doing business in Horeca. 4. We have communicated to him that he is the one who has become aggressive and that, particularly in the Food, we will react to his price actions, but we will not take the initiative. (...)».

([59]) Resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 2003-2004), anexo I.1 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02591), carta da Interbrew de 8 de Fevereiro de 2000 e seu anexo 3 (doc. 37614 7478, 7495).

([60]) Anexo B5 à resposta da Interbrew, de 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02041-02043); ver também o ponto 62 da comunicação de objecções.

2. "reduzir as despesas improdutivas"

domínios: publicidade, instalação de pontos de venda, ...

Uma abordagem comum no prolongamento do estudo da A.D. Little pode beneficiar todas as partes. As duas principais cervejeiras podem ditar a sua lei e estabelecer as regras com a federação do comércio de cerveja.

(...)

4. generalidades

— (...) que nenhum controlo possa ser efectuado relativamente à aplicação dos acordos mútuos (ou, então, por intermédio de um terceiro neutro, mas, neste caso, os riscos de fuga de informação são demasiado grandes)

— para alcançar os nossos objectivos, parece-me mais prático recorrer à CBB (...).».

(60) Numa nota interna de 14 de Outubro de 1994, que tem como assunto a «Université de Lille», o director-geral da Interbrew para a Bélgica dá conhecimento dos resultados da reunião de 12 de Outubro de 1994 ([61]): «Anexo um documento dos nossos amigos e a abordagem, numa página, que propus. O princípio foi aceite pelos nossos amigos.» ([62]). O documento, proveniente da Alken-Maes, descreve a situação do sector da cerveja na Bélgica e apresenta soluções possíveis para os problemas constatados ([63]). Na «abordagem numa página», tal como é referida pelo director-geral da Interbrew para a Bélgica, pode ler-se, nomeadamente, o seguinte ([64]):

«3. Gentlemen's agreement:

— Não atacar obrigações [*Nota*: pontos de venda do sector "horeca" com os quais foi firmado um contrato de compra exclusiva]

— Nível dos preços comércio retalhista

— Não atacar sistematicamente as marcas no âmbito das obrigações de cada um

4. Eficácia/dinâmica do mercado

— Diminuir as despesas improdutivas:

— POS [pontos de venda]

— serviços de fornecimento de cerveja à pressão

— Acções prospectos [número, % da redução, (...)]

— Investimentos no sector "horeca" (definições?!)

5. Medidas estruturais

Concentração da produção

Política (preços, 20 F, ...)» ([65]).

(61) Na Danone, também se estava ao corrente deste acordo. Na sequência de diligências de instrução efectuadas pela Comissão na Alken-Maes, numa conversa telefónica interna na Danone, que teve lugar em fins de 1999 ou princípios de 2000, é feita referência ([66]) a um «acordo 94 sobre os preços com o nome de [director-geral da Alken-Maes]» ([67]).

(62) Uma nota não datada do director-geral da Interbrew para a Bélgica (que aborda de novo os assuntos acima referidos) contém também um calendário ([68]):

«Definição do projecto e gentlemen's agreement, 1 de Novembro, dinâmica do mercado, 1 de Fevereiro, reestruturação, 1 de Abril» ([69]).

(63) Em 18 de Outubro de 1994, tem lugar uma reunião de acompanhamento entre o director-geral da Interbrew para a Bélgica e o director da Alken-Maes ([70]). Das notas

([61]) Anexo B6 à resposta da Interbrew, de 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02045).

([62]) «Enclosed you will find a document from our friends as well as the one page approach which I proposed. This was accepted by our friends in terms of principle.».

([63]) Anexo B6 à resposta da Interbrew, de 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02046-02059); ver também o ponto 63 da comunicação de objecções.

([64]) Anexo B6 à resposta da Interbrew, de 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02044).

([65]) «3. Gentlemen's agreement: — No attack of obligations, — Price-positioning food, — No systematic attack of brands in each other obligations, 4. Efficiencies/market dynamics: — Diminish unproductive spendings: — POS, — Draught services, — Folder acitivities (no., % rebate) (...), — Investments in Horeca (definitions?!), 5. Structural measures: — Concentration of production, — Commercial policies (pricing, 20 F, ...)».

([66]) Anexos 18 e 20 à resposta da Danone, de 10 de Maio de 2000, a um pedido de informações (doc. 37614 9879-9881, 9888-9890).

([67]) «Accord 94 sur les prix avec le nom de [...]»; ver também o ponto 63 da comunicação de objecções.

([68]) Anexo B8 à resposta da Interbrew, de 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02061); ver também o ponto 64 da comunicação de objecções.

([69]) «Project definition and gentlemen agreement 01/11, Market dynamics 01/02, Restructuring 01/04».

([70]) Diligência de instrução na Alken-Maes, documento MV26 (doc. 37614 00550), resposta da Interbrew em 23 de Dezembro de 1999 a um pedido de informações (doc. 37614 02004), anexo I.1 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02591); carta da Interbrew de 8 de Fevereiro de 2000 e seu anexo 4 (doc. 37614 7478, 7496).

tomadas pelo director comercial «horeca» para a Bélgica consta que também se abordou a «Université de Lille» nesta reunião ([71]).

(64) Numa nota interna de 24 de Outubro de 1994, o director-geral para a Bélgica recapitula o conteúdo das discussões realizadas até esta data com a Alken-Maes e propõe novas diligências ao CEO da Interbrew ([72]).

«1. Resposta de "Green" [*Nota*: neste caso, a Alken-Maes] à proposta da Interbrew

1.1. Preços

De acordo sobre a fixação do mesmo preço para a "pils" e para que o preço da Kronenbourg seja mais elevado em cerca de 5 %.

1.2. Gentlemen's agreement:

— limitado ao sector "horeca" clássico;

— não aplicável aos clientes nacionais; presença das marcas de cada um nas obrigações

1.3. Todos os outros elementos: ok

1.4. Outras propostas:

(...)

— aplicar reduções aos preços líquidos [Nota: preços sem impostos de consumo, ver também, nomeadamente, os considerandos 96 e 104]

(...)

Pequeno aumento dos preços em 1995

(...)» ([73]).

(65) As discussões entre o director-geral da Interbrew para a Bélgica e o director-geral da Alken-Maes prosseguiram em 26 de Outubro de 1994 ([74]). Em 7 de Novembro, o director-geral para a Bélgica informa o CEO da Interbrew nos termos seguintes ([75]):

«1. Base de qualquer acordo

Aceite a ideia do respeito da actual posição de cada um no mercado (...)

2. Programa de crescimento dos benefícios

Acordo fundamental para proceder em 3 fases:

A. 1.ª prioridade

Fixar os preços no comércio retalhista

Definir o montante máximo dos descontos ou dos prémios das promoções

Rever material dos POS e custos no sector "horeca"

Rever investimentos nos POS.

(...)

B. 2.ª prioridade

Racionalização da produção

C. 3.ª prioridade

Reestruturação do mercado:

— tarifário

— investimentos "horeca"

— custos de fornecimento de cerveja à pressão

— etc.

([71]) Anexo B7 à resposta da Interbrew, de 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02060); ver também o ponto 65 da comunicação de objecções.

([72]) Anexo B9 à resposta da Interbrew, de 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02062); ver também o ponto 65 da comunicação de objecções.

([73]) «1. Reply from Green to ITW-proposal. 1.1 Pricing: O.K. to establish key lager beers at same price and KRO ± 5 % higher. 1.2 Gentleman agreement: — limited to classical Horeca; — not to: — national accounts; — presence of each others brands in obligations. 1.3 All other elements: O.K. 1.4. Further proposals: (...) — apply rebates to net net prices; (...) — small price increase in 1995. (...)».

([74]) Diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documento MV29 (doc. 37614 00553), resposta da Interbrew em 23 de Dezembro de 1999 a um pedido de informações (doc. 37614 02004-02005), anexo I.1 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02591), carta da Interbrew de 8 de Fevereiro de 2000 e seu anexo 5 (doc. 37614 7479, 7497).

([75]) Anexo B10 à carta da Interbrew de 23 de Dezembro de 1999 (doc. 37614 02064-02065); ver também o ponto 67 da comunicação de objecções.

3. Etapas seguintes

04/11: "Green" [*Nota*: neste caso, a Alken-Maes] analisará o programa com os superiores

09/11: reunião com os directores de vendas respectivos, a fim de:

— confirmar a abordagem geral

— definir as próximas etapas para a "1.ª prioridade" (...)» ([76]).

(66) A reunião de 9 de Novembro de 1994, anunciada na nota de 7 de Novembro de 1994, teve efectivamente lugar nesse dia. Nela participaram, pela Interbrew, o director-geral para a Bélgica, o director «food» e o director comercial para a Bélgica e, pela Alken-Maes, além do director-geral, o gestor «food» e o gestor «horeca» ([77]). Um documento separado contém o «programa de crescimento dos benefícios» citado na nota de 7 de Novembro de 1994, no qual figuram anotações ([78]). Estas talvez tenham sido inscritas no documento durante a reunião de 9 de Novembro de 1994 e indiciam, entre outros, a existência de um acordo sobre preços no comércio retalhista, que fixa o preço de uma grade de «pils» em 275 BEF (mencionado como primeira prioridade na nota de 7 de Novembro de 1994) ([79]). É aí especificado que as operações no âmbito da «3.ª prioridade» serão realizadas por intermédio da CBB.

(67) Durante ou depois da mesma reunião foram também tomadas notas, datadas de 9 de Novembro de 1994, pelo director comercial «horeca» da Interbrew para a Bélgica. Sob a rubrica «espírito», figura, nomeadamente, a seguinte menção «Concorrência criativa — evitar ataque directo — concentrar-se nos outros concorrentes — concertação.» ([80]).

(68) Em 24 de Novembro, o director comercial «horeca» da Interbrew para a Bélgica e o gestor «horeca» da Alken-Maes examinam em conjunto, de forma mais detalhada, os conflitos pendentes (relativos a pontos de venda específicos) e o «projecto Green» ([81]). Nas notas manuscritas tomadas depois desta reunião, o director comercial «horeca» da Interbrew descreve nos seguintes termos o acordo específico relativo ao «horeca clássico» ([82]):

«O acordo consiste em respeitar a qualquer momento os contratos de compra de bebidas. Não haverá novos contratos quando os clientes ainda estiverem vinculados durante dois anos, o que significa que, em primeiro lugar, deve ser dada a possibilidade ao actual fornecedor de obter uma renovação do contrato. Não haverá prospecção para as especialidades nas obrigações referentes às "pils" da concorrência (cada um fica em sua casa). Não haverá incentivos aos revendedores de cerveja para promoverem as especialidades aumentando as reduções.».

As mesmas notas contêm ainda algumas observações críticas do director comercial «horeca» da Interbrew para a Bélgica, a propósito dos acordos. Observa, nomeadamente, que existe um risco de que uma «terceira parte saia a ganhar do negócio».

4.3.2.3. O ano de 1995

(69) Síntese

Em 1995, teve lugar uma concertação entre a Interbrew e a Alken-Maes (e a Danone) a respeito da aplicação do acordo firmado em 1994. Inicia-se também uma concertação entre as duas cervejeiras sobre a introdução de um novo sistema de tarifas para o «horeca» e o comércio retalhista ([83]).

([76]) «1. Basis of any agreement. Spirit accepted regarding respect of each others current position in the market. (...) 2. Program for profit growth. Basic agreement to work in 3 phases: A. Priority 1, Pricing in the food to be established. Maximum rebates or premiums for promotion to be defined. Review P.O.S. materials & costs for Horeca. Review investment in P.O.S. (...) B. priority 2, Production rationalization. C. Priority 3, Restructure the market: — tariffication; — horeca investments; — draught costs; — etc. 3. Next steps. 04/11: Green to review program with superiors. 09/11: meeting with respective sales managers to: — confirm overall spirit; — define next steps for "Priority 1" (...)».

([77]) Resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02005), anexo I.1 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02591), carta da Interbrew de 8 de Fevereiro de 2000 e seu anexo 6 (doc. 37614 7479, 7498); ver também o ponto 68 da comunicação de objecções.

([78]) Anexo B11 à resposta da Interbrew, de 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02066); ver também o ponto 69 da comunicação de objecções.

([79]) «1. Pricing in the food to be established. J=SA=A-M=275,-».

([80]) Anexo B14 à resposta da Interbrew, de 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02081); ver também o ponto 69 da comunicação de objecções.

([81]) Resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02006); «Projecto Green», tal como «Universidade de Lille», são nomes de código utilizados pela Interbrew para a cooperação entre a Interbrew e a Alken-Maes; resposta da Interbrew, de 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 01984).

([82]) Anexos B15 e B16 à resposta da Interbrew, de 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02082-02086); ver também o ponto 70 da comunicação de objecções.

([83]) Sistema de reduções aplicado pelas cervejeiras tanto para o sector «horeca» como para o do comércio alimentar.

(70) Em 10 de Janeiro de 1995, no «Le Roy d'Espagne», em Bruxelas, a evolução das relações entre a Interbrew e a Alken-Maes é objecto de uma discussão entre o director-geral para a Bélgica e o CEO da Interbrew e o director-geral da divisão «cerveja» da Danone ([84]).

(71) Em 25 de Janeiro e 10 de Fevereiro de 1995, o director-geral da Interbrew para a Bélgica e o director-geral da Alken-Maes analisam, nomeadamente, o estado de adiantamento do «projecto Green» ([85]).

(72) Em 30 de Janeiro de 1995, o gestor «horeca» da Alken-Maes envia uma carta ao director comercial «horeca» da Interbrew, na qual as propostas da Alken-Maes são comparadas às da Interbrew. Nela, escreve o seguinte: «tenho de concluir, portanto, que a Interbrew não está verdadeiramente determinada a contribuir para sanear o mercado "horeca", uma vez que o espírito daquilo que temos discutido regularmente em conjunto, na presença e por iniciativa expressa, sublinho-o, das nossas respectivas hierarquias, tem sido manifestamente ignorado. (...) Gostaria de conhecer a sua posição a este respeito, na esperança de que possa clarificar as coisas e — sobretudo — de que se empenhe em evitar que tal situação venha a repetir-se no futuro. Que fique bem claro que as nossas discussões no âmbito dos grupos de trabalho da CBB não poderão dar resultados se, tal como hoje parece ser o caso, não estivermos em condições de definir, de forma bilateral, um comportamento sensato no terreno ([86])».

(73) As relações e acordos no mercado estão de novo na ordem do dia de uma reunião em 18 de Abril de 1995, em Lovaina. Nela participam, pela Interbrew, o director-geral para a Bélgica, o director comercial «horeca» para a Bélgica e o director «food» e, pela Alken-Maes, o director-geral, o gestor «horeca» e o gestor «food» ([87]). Num documento preparatório redigido pelo director comercial «horeca» da Interbrew para a Bélgica, datado de 14 de Abril de 1995, são abordados os domínios, objectivos e meios envolvidos ([88]):

«1. Domínio — Contratos de obrigação
Objectivo — Preservar o "sistema" belga
Meios — Respeitar os contratos de obrigação
(...)
Pedido de informação em caso de dúvida

2. Domínio — Clientes nacionais
Objectivo — Evitar a escalada dos "sacrifícios"
Meios — Respeitar os acordos em curso
Não atacar os clientes mútuos
Concertação sobre os novos clientes

3. Domínio — Novos negócios
Objectivo — Conter o "cost of doing business"
Meios — Contacto directo relativamente a todos os casos de sobreavaliação/sobre-investimento
Linguagem comum em matéria de cálculo dos custos e fixação de um limite máximo

4. Domínio — Concorrência
Objectivo — Concentrar o ataque a outros concorrentes

([84]) Resposta da Interbrew em 23 de Dezembro de 1999 a um pedido de informações (doc. 37614 02006), anexo I.1 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02592), carta da Interbrew de 8 de Fevereiro de 2000 e seu anexo 9 (doc. 37614 7479, 7501), diligências de instrução efectuadas na Interbrew, documento MV1 (doc. 37614 8688), anexo 24 à resposta da Danone de 10 de Maio de 2000 a um pedido de informações (doc. 37614 9903-9904); ver também o ponto 72 da comunicação de objecções.

([85]) Diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documento MV21 (doc. 37614 00545), resposta da Interbrew em 23 de Dezembro de 1999 (doc. 37614 02006-02007), anexo I.1 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 1999 (doc. 37614 02592), carta da Interbrew de 8 de Fevereiro de 2000 e seus anexos 10 e 12 (doc. 37614 7479-7480, 7502, 7504), carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7880); ver também o ponto 73 da comunicação de objecções.

([86]) Anexo 14 à carta da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7609-7612); ver também o ponto 74 da comunicação de objecções.

([87]) Resposta da Interbrew, em 23 e Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02007-02008), anexo I.1 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02593), carta da Interbrew de 8 de Fevereiro de 2000 e seu anexo 15 (doc. 37614 7580-7481, 7507).

([88]) Anexo B20 à resposta da Interbrew, de 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37613 02094); ver também o ponto 75 da comunicação de objecções.

Meios	Troca de informações comerciais Incentivo às equipas (prémios!)» ([89]).

Das notas tomadas durante esta reunião, decorre claramente que se discutiu a fixação de um limite de [...] de custos (de investimento) por hectolitro. A Interbrew e a Alken-Maes examinaram igualmente o estado de adiantamento do projecto «Visão 2000» no âmbito da CBB (ver também, a propósito deste projecto, os considerandos 129 e seguintes) ([90]).

(74) Numa reunião interna da Alken-Maes, em 15 de Maio de 1995, o auditor da empresa dá a conhecer que a Interbrew aplicará as suas novas tarifas a partir de 1 de Janeiro de 1996 e fornece alguns dados a este respeito. Refere, igualmente, que a Interbrew pretende entrar em contacto com a Alken-Maes sobre este assunto e que está previsto um encontro para 18 de Maio. Manifestamente, a finalidade deste encontro é chegar a uma «mesma orientação» ([91]). A Alken-Maes decide então acelerar o seu próprio estudo tarifário e, em 16 de Maio de 1995, é enviado um plano de acção a um determinado número de membros da direcção da Alken-Maes ([92]).

(75) O director-geral da Interbrew para a Bélgica e o director-geral da Alken-Maes encontram-se em 18 de Maio ([93]).

(76) Numa apresentação interna do estudo das tarifas na Alken-Maes, em 12 de Junho de 1995, diz-se, a propósito do novo sistema tarifário da Interbrew, que «o impacto exacto será posteriormente analisado em conjunto (IB-AM)» e que «a Alken-Maes deve também concluir a primeira fase até 1/1/96». Uma das condições citadas para a sua introdução em 1 de Janeiro de 1996 é o seguinte: «encontrar-se, mais ou menos, no mesmo comprimento de onda que a IB» ([94]).

(77) Um posterior encontro entre o director-geral da Interbrew para a Bélgica e o director-geral da Alken-Maes tem lugar nos escritórios da Interbrew em 30 de Junho de 1995 ([95]). Em 4 de Julho de 1995, o CEO da Interbrew tem uma conversa telefónica com o director-geral da divisão «cerveja» da Danone. Da nota preparatória do «executive vice-president Western Europe» e do relato feito desta conversa pelo CEO da Interbrew, ressalta claramente que a Interbrew considera ter aplicado correctamente os acordos concluídos na Bélgica ([96]): «Respeitámos o nosso acordo na Bélgica (...)» ([97]).

(78) Numa nota interna (sem anexo) de 12 de Julho de 1995, intitulada «Tarifário-logística», o director-geral da Interbrew para a Bélgica escreve o seguinte: «Creio que pode ser útil discutir estas tarifas com A-M. Quando será possível? Está marcada uma reunião para 30/08» ([98]).

(79) Em 28 de Agosto de 1995, o novo director-geral da Interbrew para a Bélgica (que fora, anteriormente, director «food» da Interbrew), envia ao director-geral da Alken-Maes uma mensagem com o seguinte teor ([99]): «Agradeço-lhe, bem como aos seus colaboradores, as manifestações de simpatia com que me distinguiram aquando da minha designação como director-geral para a Bélgica. Vocês trabalharam em perfeita consonância com [o anterior director-geral da Interbrew para a Bélgica], e é meu desejo continuar esta cooperação

([89]) «1. Domaine: Les contrats d'obligation, Objectif: Préserver le "système" belge, Moyens: Respect des contrats d'obligation, (...), Demande d'info en cas de doute. 2. Domaine: Les clients nationaux, Objectif: Éviter l'escalade des "sacrifices", Moyens: Respect des accords en cours, Pas d'attaque des clients mutuels, Concertation pour les nouveaux. 3. Domaine: Les nouvelles affaires, Objectif: Contenir le "cost of doing business", Moyens: Contact direct pour tous les cas de surévaluation/surinvestissement, Language commun en matière de calcul de coût et fixation d'un plafond. 4. Domaine: La concurrence, Objectif: Concentrer l'attaque sur les autres concurrents, Moyens: Échange d'informations commerciales, Stimulation des équipes (primes!).».

([90]) Anexo B19 à resposta da Interbrew, de 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02091-02093).

([91]) Anexo 39 à carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 8497).

([92]) Carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 e seu anexo 39 (doc. 37614 7881, 8495-8501); ver também o ponto 76 da comunicação de objecções.

([93]) Diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documento MV23 (doc. 37614 00547), resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02008), anexo I.1 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02593), carta da Interbrew de 8 de Fevereiro de 2000 e seu anexo 16 (doc. 37614 7481, 7508); ver também o ponto 77 da comunicação de objecções.

([94]) Diligências de instrução na Alken-Maes, documento MV15 (doc. 37614 00519-00527); carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7881); ver também o ponto 78 da comunicação das objecções.

([95]) Diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documento MV24 (doc. 37614 00548), anexo I.1 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02593), carta da Interbrew de 8 de Fevereiro de 2000 e seu anexo 17 (doc. 37614 7481, 7509), carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7881).

([96]) Carta da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 e seus anexos L-15 e L-16 (doc. 37614 8970, 9046-9051).

([97]) «We have respected our deal in Belgium (...)».

([98]) Anexo 18 à carta da Interbrew de 8 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7510); ver também o ponto 80 da comunicação de objecções.

([99]) Diligências de instrução efectuadas na Interbrew, documento MV22 (doc. 37614 8919); ver também o ponto 81 da comunicação de objecções.

dentro do mesmo espírito. As possibilidades de criar situações vantajosas para todos são mais do que suficientes, quer directamente, quer por intermédio de uma CBB profissional, e uma boa comunicação constitui uma garantia de sucesso. Até 1 de Setembro.».

(80) Não é, portanto, em 30 de Agosto, mas em 1 de Setembro de 1995 que se realiza o encontro entre o antigo director-geral da Interbrew para a Bélgica (nomeado pela Interbrew, em Agosto, para o cargo de Chief Operating Officer (COO) Europe/Asia Pacific/Africa), o novo director-geral da Interbrew para a Bélgica e o director-geral da Alken-Maes) ([100]). Nesta reunião, [é] analisado (...) o «impacto exacto» ([101]) (ver considerando 79). Três dias depois, o director-geral da Alken-Maes envia ao auditor da Alken-Maes um relatório interno sobre esta reunião ([102]).

(81) É sensivelmente nesta altura que as cervejeiras são confrontadas com um pedido proveniente da Federação Belga das Empresas de Distribuição («FEDIS»). A FEDIS pede para os seus membros (as cadeias retalhistas) um prémio por cada grade triada de garrafas em consignação («prémio de triagem») ([103]).

(82) Em 26 de Outubro de 1995, representantes da Alken-Maes e da Interbrew concertam-se para preparar uma resposta comum ao pedido da FEDIS. Participam nesta reunião o novo director «food» e o «invoicing manager» da Interbrew, bem como o director de Marketing e o auditor da Alken-Maes. Segundo a Interbrew, a Alken-Maes e a Interbrew conduziram negociações com a FEDIS, em nome da CBB, sobre o prémio de triagem e, neste quadro, actuaram igualmente em concertação. No entanto, pelas notas de um colaborador da Alken-Maes presente na reunião, percebe-se que esta não se inseria no âmbito da CBB, uma vez que aí foram discutidas determinadas acções a desenvolver através da Confederação ([104]). Por outro lado, a Alken-Maes reconhece que se tratou de uma reunião de concertação com a Interbrew ([105]). Em 31 de Outubro, teve lugar novo encontro entre o director-geral da Interbrew para a Bélgica e o director-geral da Alken-Maes ([106]).

4.3.2.4. Ano de 1996

(83) Síntese

Em 1996, as cervejeiras desenvolvem uma intensa concertação a propósito do tarifário. As duas cervejeiras pretendem introduzir um novo sistema. As partes discutem a estrutura do novo tarifário e a orientação do plano de descontos.

(84) Em 10 de Janeiro de 1996, o director-geral da Interbrew para a Bélgica e o director-geral da Alken-Maes continuam as suas discussões sobre o tarifário ([107]). A este respeito, a Alken-Maes declarou o seguinte ([108]):

> «No seu regresso, [o director-geral da Alken-Maes] expôs a posição da Interbrew sobre a política tarifária ao [auditor da Alken-Maes]. [O auditor da Alken-Maes] toma nota de que é necessário "um acordo de princípio com a Interbrew até 10 de Fevereiro de 1996". Numa nota manuscrita de [director-geral da Alken-Maes], este refere que o estudo tarifário deve ter em conta três perspectivas: logística, puramente tarifária e comercial. Uma nota de [auditor da Alken-Maes] define um plano de acção para a Alken-Maes e identifica as responsabilidades de alguns empregados em relação a cada aspecto do estudo, a fim de poder reagir rapidamente à iniciativa da Interbrew. É igualmente decidido (...) introduzir o novo tarifário da Alken-Maes a partir de 1 de Janeiro de 1998, com base na análise do comportamento dos clientes em 1997.

([100]) Resposta da Interbrew em 23 de Dezembro de 1999 a um pedido de informações (doc. 37614 02008), anexo I.1 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02593), carta da Interbrew de 8 de Fevereiro de 2000 e seu anexo 19 (doc. 7481, 7511).

([101]) Diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documento MV14 (doc. 37614 00494-00502).

([102]) Anexo 29 à resposta da Alken-Maes de 10 de Dezembro de 1999 a um pedido de informações (doc. 37614 01937-01939), carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (37614 7881-7882); ver também o ponto 82 da comunicação de objecções.

([103]) Quando ao montante deste subsídio, as declarações das empresas envolvidas variam entre [...] (Haacht) e [...] (Danone).

([104]) Carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 e seu anexo 40 (37614 7882, 8502-8504).

([105]) Carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7882): «Em 26 e 31 de Outubro, representantes da Interbrew e da Alken-Maes encontraram-se para preparar uma resposta concertada ao pedido da FEDIS».

([106]) Diligências de instrução na Alken-Maes, documento MV25 (doc. 37614 00549), resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02009); ver também o ponto 84 da comunicação de objecções.

([107]) Diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documento MV19 (doc. 37614 00543), anexos 31 e 32 à resposta da Alken-Maes, em 10 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 01942-01952), resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02009).

([108]) Carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 e seu anexo 41 (doc. 37614 7882, 8506-8507), contendo referências aos seguintes documentos: anexos 31 e 32 à resposta da Alken-Maes de 10 de Dezembro de 1999 (doc. 37614 01942-01952), diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documentos AvW12, MV3, MV4 e MV13 (doc. 37614 00121-00130, 00385, 00386-00403, 00472-00493).

Houve, sem dúvida, uma outra reunião entre [o director-geral da Interbrew para a Bélgica e o director-geral da Alken-Maes] em Janeiro ou Fevereiro. As notas manuscritas de [director-geral da Alken-Maes] resumem a posição da Interbrew em relação à estrutura dos preços, aos descontos e à logística. Numa nota de 15 de Fevereiro, o consultor Martichoux resume uma conversa com [o director-geral da Alken-Maes] sobre o andamento do estudo tarifário na Interbrew.

Em 1 de Março, Martichoux apresenta à Alken-Maes o seu estudo, no qual é referido que é possível um acordo com a Interbrew sobre a estrutura dos preços e sobre o calendário. A nota de apresentação refere também que um acordo com a Interbrew facilitará a aplicação do futuro sistema. Esta apresentação é seguida por uma outra, em 15 e 16 de Abril de 1996.

[O director-geral da Alken-Maes] inteira-se de que a Interbrew introduzirá o seu novo tarifário em 1 de Janeiro de 1997. [O director-geral da Alken-Maes] pede [ao auditor da Alken-Maes] que acelere a preparação de um novo sistema tarifário, para o poder introduzir na mesma data.» ([109]).

(85) A outra reunião entre o director-geral da Interbrew para a Bélgica e o director-geral da Alken-Maes referida pela Alken-Maes (ver ponto anterior) é, talvez, a que teve lugar em 29 de Fevereiro de 1996, em Lovaina. O COO Europe/Asia Pacific/Africa da Interbrew também nela participa ([110]). Em 28 de Fevereiro de 1996, em vésperas desta reunião, o COO menciona explicitamente, numa conversa telefónica com o presidente-director-geral da Heineken ([111]), a existência de um «pacto de não agressão na Bélgica» ([112]).

(86) Em 24 de Abril de 1996, realiza-se mais uma reunião para discutir o tarifário. Nela participam, pela Interbrew, o director-geral para a Bélgica e o director «food» e, pela Alken-Maes, o director-geral e o auditor ([113]). A propósito desta reunião, a Alken-Maes declarou o seguinte ([114]):

«Nesta reunião, os participantes discutem os méritos de um sistema hierarquizado de tarifas, de uma política de descontos mais transparente e dos aspectos logísticos do novo tarifário. Parece que a Alken-Maes é partidária de uma tarifa logística aberta, enquanto que a Interbrew não deseja aplicar uma tarifa transparente em relação a todos os seus clientes. A acta desta reunião, redigida por [auditor da Alken-Maes], indica que os dois concorrentes consideram dever analisar "o aspecto jurídico", no caso de "começarem juntos" no dia 1 de Janeiro de 1997 e de os dois sistemas "serem demasiadamente parecidos". Um documento interno da Alken-Maes, de 6 de Maio, relativo à nova estrutura tarifária, refere-se também a discussões com a Interbrew.

Em 7 de Maio, [o director-geral da Alken-Maes] dá instruções a [auditor da Alken-Maes] para entrar em contacto com [o director "food" da Interbrew], na sequência de um acordo entre [o director-geral da Alken-Maes] e [o director-geral da Interbrew para a

([109]) «À son retour, Monsieur [...] expose la position d'Interbrew concernant la politique tarifaire à Monsieur [...]. Monsieur [...] prend note qu'il faut un "accord de principe avec Interbrew pour le 10 février 1996". Dans une note de la main de Monsieur [...], il note que l'étude tarifaire doit comprendre trois dimensions: logistique, purement tarifaire et commerciale. Une note de Monsieur [...] met en place un plan d'action au sein d'Alken-Maes et identifie les responsabilités de certains employés pour chaque aspect de l'étude afin de réagir rapidement à l'initiative d'Interbrew. Il est aussi décidé (...) d'introduire la nouvelle tarification d'Alken-Maes au plus tôt le 1er janvier 1998, sur base d'une analyse du comportement des clients en 1997. Il y a sans doute eu une autre réunion entre Messieurs [...] et [...] en janvier ou en février. Des notes manuscrites de Monsieur [...] résument la position d'Interbrew concernant la structure des prix, les ristournes et la logistique. Dans une note du 15 février, le consultant Martichoux résume une conversation avec Monsieur [...] concernant l'avancement de l'étude tarifaire chez Interbrew. Le 1er mars, Martichoux présente son étude à Alken-Maes, dans laquelle il est noté qu'un accord avec Interbrew est possible sur la structure des prix et sur le calendrier. La note de présentation précise aussi qu'un accord avec Interbrew facilitera la mise en place du futur système. Cette présentation est suivie d'une autre les 15 et 16 avril 1996. Monsieur [...] apprend qu'Interbrew introduirait sa nouvelle tarification le 1er janvier 1997. Monsieur [...] demande à Monsieur [...] d'accélérer la mise en place d'un nouveau système de tarification afin de pouvoir l'introduire à la même date»; ver também o ponto 86 da comunicação de objecções.

([110]) Carta da Interbrew de 8 de Fevereiro de 2000 e seu anexo 25 (doc. 37614 7483, 7518); ver também o ponto 87 da comunicação de objecções.

([111]) Resposta da Heineken, em 11 de Maio de 2000, a um pedido de informações (doc. 37614 9946).

([112]) «Non-war agreement in Belgium».

([113]) Diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documentos AvW11, MV5 e FK2-13 (doc. 37614 00117-00120, 00404-00407, 00557-00563), resposta da Alken-Maes de 10 de Dezembro de 1999 e seus anexos 33 e 34 (doc. 37614 01391, 01953-01965), resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02009), anexos I.4 e I.5 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02613, 02617).

([114]) Carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7882-7883).

Bélgica], segundo o qual este último convida a Alken-Maes a informar-se sobre as suas tarifas [as da Interbrew]. [O director-geral da Alken-Maes] indica também a [auditor da Alken-Maes] que deve analisar o sistema da Interbrew e que a ajuda de Martichoux já não é necessária, dado que este pretende utilizar o "mesmo quadro" e basear-se no sistema tarifário da Interbrew.» ([115]).

(87) Da acta da reunião, redigida pela Alken-Maes (ver considerando 86) ([116]), depreende-se que a nova tarifa que a Interbrew pretende aplicar é composta por três elementos (ou tipos de desconto): o elemento logístico, o elemento volume e o elemento individual (dependente do cliente). Por outro lado, as partes parecem ter-se entendido sobre um determinado número de princípios, por exemplo, o facto de a redução dever depender do volume e de o preço de compra para o sector «horeca» dever ser sempre igual ou inferior [...] (redução sempre superior a [...] %). Discutiu-se também a questão de uma subdivisão das cervejas especiais em categorias (tendo cada uma o seu próprio regime de descontos, em vez de um desconto geral para todas as cervejas especiais adquiridas). Na sua resposta à comunicação de objecções, a Danone indicou que o facto de os preços de compra pelos revendedores de cerveja deverem ser sempre inferiores em [...] % aos preços de compra pelo comércio retalhista decorria de razões de mercado, devido aos serviços suplementares que os revendedores de cerveja prestam às cervejarias. A este respeito, a Interbrew observou, na sua resposta à comunicação de objecções, que era de regra o preço de compra pelo revendedor de cerveja ser sempre igual ou inferior [...]. [...].

(88) O referido acordo entre a Interbrew e a Alken-Maes dá lugar ao encontro de 30 de Maio de 1996 entre o director «food» da Interbrew e o auditor da Alken-Maes, em Malines ([117]). Os participantes neste encontro analisam mais detalhadamente os elementos acima citados do tarifário, bem como as modalidades de informação aos clientes ([118]). [...].

(89) Importa situar cronologicamente alguns documentos entre a reunião de 30 de Maio de 1996 e a reunião seguinte (comprovada por documentos), que se realizou em 29 de Julho de 1996. A propósito destes documentos, a Alken-Maes declarou o seguinte ([119]):

«Em 11 de Junho, a Interbrew escreve a todos os seus clientes, entre os quais a Alken-Maes, para os informar da introdução das suas novas condições gerais e do seu novo tarifário em 1 de Janeiro de 1997. Em 26 de Junho, uma nota de Martichoux refere-se a contactos entre a Alken-Maes e a Interbrew e estuda a atitude que a Alken-Maes deve adoptar face às novas condições da Interbrew. Em 3 de Julho, uma nota interna da Alken-Maes, redigida por [director de *marketing* da Alken-Maes] relativa aos méritos respectivos de uma tarifa "franco" e de uma tarifa "à saída do armazém", faz referência a comentários de [director "food" da Interbrew] sobre o novo tarifário da Interbrew. Em 5 de Julho, Martichoux faz uma apresentação à Alken-Maes sobre a possibilidade de introduzir uma tarifa "à saída do armazém". (...) Em 25 de Julho, a Alken-Maes decide não introduzir a "tarifa de base à saída do armazém", na sequência do abandono do mesmo projecto pela Interbrew.» ([120]).

([115]) «Lors de cette réunion, les participants discutent des mérites d'un tarif hiérarchisé, d'une politque de ristournes plus transparente et des aspects logistiques de la nouvelle tarification. Il apparaît qu'Alken-Maes est partisane d'un tarif logistique ouvert, alors qu'Interbrew ne désire pas appliquer un tarif transparent vis-à-vis de tous ses clients. Le procès-verbal de cette réunion, rédigé par Monsieur [...], indique que les deux concurrents estiment devoir examiner "l'aspect juridique" dans l'hypothèse où ils "commenceraient ensemble" le 1er janvier 1997 et si les deux systèmes "se ressemblent trop". Un document interne d'Alken-Maes du 6 mai concernant la nouvelle structure tarifaire se réfère aussi à des discussions avec Interbrew. Le 7 mai, Monsieur [...] donne pour instruction à Monsieur [...] de prendre contact avec Monsieur [...], suite à un accord entre Messieurs [...] et [...] selon lequel ce dernier invite Alken-Maes à s'informer de son tarif. Monsieur [...] indique aussi à Monsieur [...] qu'il doit analyser le système d'Interbrew, et que l'aide de Martichoux n'est plus nécessaire car il veut utiliser le "même cadre" et se baser sur le système tarifaire d'Interbrew.»; ver também o ponto 88 da comunicação de objecções.

([116]) Diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documento AvW11 (doc. 37614 00117-00120); ver também o ponto 89 da comunicação de objecções.

([117]) Resposta da Alken-Maes, de 10 de Dezembro, e seus anexos 35 e 36, a um pedido de informações (doc. 37614 01391, 01966-01971), resposta da Interbrew, de 23 de Dezembro, a um pedido de informações (doc. 37614 02010), anexos I.4 e I.5 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614, 02613,02617); ver também o ponto 90 da comunicação de objecções.

([118]) Diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documentos AvW17, 3PS2 e MV7 (doc. 37614 00145-00147, 00354-00356, 00410-00412), carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7883).

([119]) Carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7883-7884), contendo referências aos documentos a seguir referidos. Diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documentos AVW36 (doc. 37614 00235-00241), MV8 a MV11 (doc. 00413-00459).

([120]) «Le 11 juin, Interbrew écrit à tous ses clients, dont Alken-Maes, pour leur signifier l'introduction de ses nouvelles conditions générales et de sa nouvelle tarification au 1er janvier 1997. Le 26 juin, une note de présentation de Martichoux se réfère à des contacts entre Alken-Maes et Interbrew, et analyse l'attitude qu'Alken-Maes doit adopter face aux nouvelles conditions d'Interbrew. Le 3 juillet, une note interne d'Alken-Maes, rédigée par Monsieur [...] concernant les mérites respectifs d'un tarif "franco" et d'un tarif "départ", fait référence à des commentaires de Monsieur [...] (Interbrew) concernant la nouvelle tarification d'Interbrew. Le 5 juillet, Martichoux fait une présentation à Alken-Maes concernant la possibilité d'introduire un "tarif départ". (...) Le 25 juillet, Alken-Maes décide de ne pas introduire de tarif "base départ" suite à l'abandon du même projet par Interbrew»; ver também ponto 91 da comunicação de objecções.

(90) O director «food» da Interbrew e o director-geral, o director de *marketing* e o auditor da Alken-Maes tomam parte na reunião de 29 de Julho de 1996 ([121]). Das notas da Alken-Maes sobre esta reunião depreende-se que a discussão não incidiu unicamente sobre a referida estrutura de reduções. Discutiu-se igualmente um regime transitório no quadro da introdução das novas condições da Interbrew: «garantia: (...) em 97 deve tratar-se do mesmo montante que em 96 (em valores absolutos)» ([122]).

(91) Em 19 de Setembro de 1996, a Alken-Maes decide introduzir o seu novo sistema logístico em 1 de Julho de 1997. Em 27 de Novembro de 1996, a Alken-Maes decide explicar o seu novo sistema por meio de apresentações organizadas com o apoio de Martichoux. Na sequência de uma reunião realizada em 19 de Setembro, o auditor da Alken-Maes tem uma conversa telefónica, em 9 de Dezembro de 1996, com o director «food» da Interbrew sobre um determinado número de questões que a Alken-Maes coloca a respeito do estudo das tarifas ([123]).

(92) Em 11 de Outubro de 1996, o COO Europe/Asia Pacific/Africa da Interbrew envia um fax a um membro de uma das famílias proprietárias das acções da Interbrew. Refere-se, nomeadamente, às relações quotidianas com a Danone/Kronenbourg/Alken-Maes ([124]): «Faz agora um ano que andamos a discutir uma concorrência construtiva na Bélgica. De fundamental, nada se passou. E, provavelmente, as responsabilidades por este facto são partilhadas. Vamos tentar, na próxima semana, relançar o processo.» ([125]).

4.3.2.5. O ano de 1997

(93) Síntese

Em 1997, os contactos tendem a diminuir, provavelmente, entre outras razões, porque a Interbrew introduziu o seu novo tarifário em 1 de Janeiro. A Alken-Maes começa, por fim, a aplicar as suas novas tarifas, contrariamente ao que fora previsto, um pouco mais tarde do que a Interbrew.

(94) O novo tarifário da Interbrew entra em vigor em 1 de Janeiro de 1997 ([126]).

(95) O COO Europe/Asia Pacific/Africa e o director-geral da Interbrew para a Bélgica encontram-se, em 17 de Abril de 1997, em Paris, com o director-geral da divisão «cerveja» da Danone e o director-geral da Alken-Maes ([127]).

(96) A propósito desta reunião de 17 de Abril, o director-geral da Interbrew em funções àquela data declarou, nomeadamente, o seguinte ([128]):

> «Houve reuniões de topo (...) a que não assisti. Tínhamos, em seguida, "reuniões de informação", às quais assistíamos todos (general managers e managers "food" e "horeca") e que se realizavam a seguir às reuniões ao mais alto nível. (...) A reunião de 17/4/97, em Paris, foi apenas uma destas reuniões de informação realizadas com a Danone ([o director-geral da divisão "cerveja" da Danone] representava a Danone). Nós ("Bélgica" e "França", mas separadamente) devíamos descrever as nossas sinergias. Nesta reunião, passámos em revista o P&L (Profit & Loss), linha por linha, e analisámos sistematicamente a maneira como poderíamos diminuir os custos e aumentar a rentabilidade. Os temas abordados foram os seguintes: 1. produção; 2. plataforma de distribuição comum; 3. descontos sobre o preço com ou sem impostos de consumo (esta questão era também analisada na CBB); 4. *marketing* e investimentos na publicidade ("share of voice"); 5. crescimento do mercado da cerveja e métodos para aumentar o volume, (...)».

([121]) Resposta da Alken-Maes, de 10 de Dezembro de 1999, e seus anexos 37 e 38, a um pedido de informações (doc. 37614 01373, 01383, 01972-01975), carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 e seu anexo 42 (doc. 37614 7884, 8509-8513); ver também o ponto 92 da comunicação de objecções.

([122]) Anexo 42 à carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 8512).

([123]) Carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 e seus anexos 42 e 44 (doc. 37614 7884, 8513, 8528-8530), contendo referências aos documentos a seguir mencionados; diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documento AvW19 (doc. 37614 00150-00153) e documento MV17 (doc. 37614 00532-00541); ver também o ponto 93 da comunicação de objecções.

([124]) Diligências de instrução efectuadas na Interbrew, documento MV18 (doc. 37614 8844-8845); ver também o ponto 94 da comunicação de objecções.

([125]) «We have been talking about a constructive competition in Belgium since 1 year now. Fundamentally nothing has happened. And most probably the responsibility for this is shared. We will try to restart this process in the following week.».

([126]) Carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7884).

([127]) Diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documento DvE6 (doc. 37614 00271), resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, e seu anexo B25, a um pedido de informações (doc. 37614 02010-02011, 02115), anexos I.1 e I.4 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02595, 02613), anexo 10 à carta da Interbrew de 2 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7443), carta da Interbrew de 8 de Fevereiro de 2000 e seu anexo 32 (doc. 37614 7484, 7525), carta da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 e seu anexo 7 (doc. 37614 7553, 7589-7592), carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7884), anexo 22 à resposta da Danone, de 10 de Maio de 2000, a um pedido de informações (doc. 37614 9896-9898); ver também o ponto 97 da comunicação de objecções.

([128]) Anexo I.4 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02609-02614), anexo 10 à carta da Interbrew de 2 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7442-7447); ver também o ponto 98 da comunicação de objecções.

(97) Uma nota interna da Alken-Maes de 25 de Junho de 1997 dá conta da aplicação efectiva das tarifas introduzidas pela Interbrew em 1 de Janeiro de 1997 e das diferenças verificadas ([129]).

(98) Numa outra nota interna, de 4 de Agosto de 1997, a Alken-Maes avalia a situação e assinala que, se as novas tarifas forem introduzidas, poderão surgir problemas com a Federação Belga dos Comerciantes de Cerveja ([130]).

(99) Em carta de 1 de Setembro de 1997, a Interbrew pede aos seus clientes que a ajudem a avaliar o seu novo tarifário ([131]).

(100) Em Outubro de 1997, a Alken-Maes decide introduzir uma nova tarifa logística. Até Novembro de 1997, a Alken-Maes efectuou simulações do novo tarifário logístico e comercial ([132]). O auditor da Alken-Maes declarou que, nesta data (Novembro de 1997), a cooperação com a Interbrew havia cessado ([133]).

4.3.2.6. O ano de 1998

(101) Síntese

No início de 1998, realiza-se um encontro entre a Interbrew e a Alken-Maes, no qual é feito o balanço de vários anos de cooperação. As partes fazem ainda o ponto de situação de tudo o que foi realizado desde a conclusão do gentlemen's agreement de Outubro de 1994. A seguir a este encontro, a cooperação entre a Interbrew e a Alken-Maes parece cessar.

(102) Em 1 de Janeiro de 1998, a Alken-Maes introduz o seu novo tarifário logístico. Em 1 de Janeiro de 1999, a Alken-Maes faz entrar em vigor o seu novo tarifário comercial ([134]).

(103) Em 28 de Janeiro de 1998, o director comercial «horeca» da Interbrew para a Bélgica e o novo director comercial da Alken-Maes encontram-se em Anderlecht. A conversa incide sobre os antecedentes das relações entre a Interbrew e a Alken-Maes ([135]). É possível que o director-geral para a Bélgica e o director «food» da Interbrew estivessem igualmente presentes ([136]).

(104) As notas tomadas pelo director comercial da Interbrew para a Bélgica sobre esta conversa são as seguintes ([137]):

«1. Assuntos

1. organização concertação
2. *dossiers* actuais

"horeca" (...)

"food" Limbourg

preço latas

3. generalidades

2. medidas 12 de Outubro de 1994

— pôr termo aos ataques onerosos

— reduzir as despesas improdutivas

— estimular o consumo de cerveja

realizações:

• descontos sobre o imposto de consumo líquido

• adaptação do sistema PKB [*Nota*: Publicitair Krediet Bon, ou bónus de crédito publicitário, ver também o ponto (147)]

resolução de antigos litígios

tarifário

dossiers comuns

([129]) Diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documento 2PS2 (doc. 37614 00318-00320), carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7884-7885).

([130]) Diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documento 2PS1 (37614 00316-00317), carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7885).

([131]) Diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documento AvW25 (doc. 37614 00208-00212), carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7885).

([132]) Por «tarifário logístico» entende-se a parte do tarifário que é função do «comportamento logístico» dos clientes e que está ligada aos custos suportados pela cervejeira relacionados com este comportamento (exemplo: o facto de fazer muitas encomendas pequenas ou apenas algumas encomendas grandes). O tarifário comercial cobre as outras componentes do tarifário.

([133]) Carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7885); ver também o ponto 102 da comunicação de objecções.

([134]) Carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7885).

([135]) Resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, e seu anexo II, a um pedido de informações (doc. 37614 02011, 02015-02016), anexo I.3 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02607-02608).

([136]) Anexo 21 à resposta da Alken-Maes, de 10 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 01859), anexo 12 à carta da Interbrew de 2 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7452); ver também o ponto 105 da comunicação de objecções.

([137]) Anexo II à resposta da Interbrew, de 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02015-02016); ver também o ponto 106 da comunicação de objecções.

- manutenção pontos de venda

  respeito obrigações mútuas

  pacto de não agressão

- normalização embalagens

objectivos não realizados

- regulação investimentos
- participação outros operadores
- publicidade exterior

objectivos "horeca"

"respeito das obrigações e direito de entrega

regulação dos investimentos

atitude/acções no sentido de práticas pequenas cervejeiras e *private labels* (...)" ([138])

3. concertação "horeca"

   — 3 × ano, concertação formal com ordem de trabalhos

   — contacto directo em relação aos *dossiers* importantes e à concorrência relativa aos clientes nacionais (...).».

(105) O director comercial «horeca» da Interbrew para a Bélgica em funções na altura declarou a este respeito o seguinte ([139]):

> «o documento datado de 28/01/98 contém as minhas notas de uma reunião (...) com [...], o novo director comercial ("horeca" e "food") da AM. Manifestamente, ele nada sabia do passado. Não voltei a ter o menor contacto com a AM e nada saiu desta reunião. Em 1998, nem a AM nem nós próprios recebemos mais pressões vindas de cima e, portanto, nada mais se passou.».

O colaborador da Alken-Maes presente nesta reunião, escreveu ([140]):

> «Como sabem, sempre fui prudente e céptico em relação ao maior concorrente da Alken-Maes. As poucas conversas mencionadas não chegaram, aliás, a qualquer resultado concreto.».

4.3.3. *Descrição dos factos — declarações complementares*

(106) Para além dos factos que tiveram ligação directa com determinadas reuniões ou acontecimentos, a Interbrew e, nomeadamente, vários (antigos) colaboradores da Interbrew que desempenharam um papel importante neste caso, bem como a Alken-Maes, fizeram declarações de carácter mais geral sobre o que se passou durante o período 1992-1998.

4.3.3.1. Declarações individuais

(107) O director-geral da Interbrew para a Bélgica, que posteriormente seria o COO Europe/Asia Pacific/Africa, declarou o seguinte ([141]):

> «De facto, realizaram-se reuniões e contactos regulares entre a ITW e a AM/Kronenbourg/Danone. A intenção da ITW era criar "goodwill" junto da Danone, com vista a uma fusão e/ou uma aquisição das suas actividades no domínio da cerveja. A estratégia consistia em conversar, conversar muito e entendermo-nos sobre medidas que permitissem criar um valor comum.
>
> (...)
>
> Medidas destinadas a conter os comportamentos agressivos e a explosão dos custos ("Université de Lille").
>
> A iniciativa partiu da AM e, portanto, da Danone. Na Bélgica, desejava-se um certo equilíbrio com a França, onde a posição da ITW era muito fraca. Manifestamente, exercia-se uma chantagem em relação à situação em França. Receávamos medidas de retaliação em França. Por essa razão quisemos também cortar a ligação estrutural com a França, isolando a AM da Danone. O problema consistia em determinar as medidas que poderiam ser tomadas em conjunto para travar a explosão dos custos:
>
> — investimentos nos cafés,
>
> — promoções no sector "food".

([138]) «respect des obligations et droit de livraison, régulation des investissements, attitude/actions envers pratiques petits brasseurs et private labels (...)».

([139]) Anexo I.3 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02607-02608); ver também o ponto 107 da comunicação de objecções.

([140]) Anexo 21 à resposta da Alken-Maes, de 10 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 01859); ver também o ponto 107 da comunicação de objecções.

([141]) Anexo I.1 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02586-02590); ver também o ponto 109 da comunicação de objecções.

Os departamentos comerciais deram seguimento ao processo, cada um com o seu homólogo. Encontrávamo-nos de dois em dois meses, para discutir a evolução dos *dossiers*.

Registámos muito poucos resultados.

No sector "horeca" procedeu-se a acordos relativos aos "national accounts" (clientes nacionais) e à limitação dos investimentos, mas [o director comercial para a Bélgica] nunca chegou a pô-los em prática (...).

No sector "food", foram fixados preços entre ([director "food", que viria a ser director-geral da Interbrew para a Bélgica] e [director de *marketing* da Alken-Maes]), mas estes acordos tão-pouco foram respeitados (...).

Quanto ao tarifário, não acompanhei pessoalmente a questão. Sei que estabelecemos uma concertação a esse respeito. Em dado momento, ponderou-se a possibilidade de agir concertadamente com a AM neste domínio, mas tal não se concretizou. A ITW passou, então, à acção e a AM seguiu-a. (...)».

(108) O director-geral «horeca» da Interbrew para a Bélgica ([142]):

«A expressão "Université de Lille" correspondia, inicialmente, a uma atitude no mercado segundo a qual nos devíamos comportar como "gentlemen". Concorrermos entre nós, mas sem exageros. Bastante mais tarde, passou a significar que as relações no mercado belga deviam estar em equilíbrio com o que se passava em França.».

(109) O director «food», mais tarde director-geral da Interbrew para a Bélgica ([143]):

«Quanto às concretizações, foram muitas no sector "food", muito mais do que no "horeca", no qual os resultados no terreno foram poucos, para não dizer nulos.

No sector "food", procedeu-se a acordos sobre as seguintes questões:

— reduções relativas às promoções destinadas ao consumidor (exemplo: 5+1 grátis),

— aspectos comerciais (exemplo: valor do bónus de desconto em campanhas de promoção),

— frequência dos prospectos (exemplo: max. 10 prospectos GIB para as grades de cerveja).

[O director de *marketing* da Alken-Maes] abordava também, muito frequentemente, a questão da normalização das embalagens (co-responsável do projecto de normalização na CBB).

Isto não nos impedia de sermos também muito agressivos no plano dos preços e de existir sobretudo a partir de 1994 uma acesa concorrência. Assim o provam as estatísticas Nielsen. (...)».

E, em resposta a um pedido de informações complementares, especifica ([144]):

«Durante este período (Primavera de 96) (...), procurámos melhorar a utilização dos nossos recursos comerciais, a fim de aumentarmos novamente o nosso volume de cerveja.

Acordos concretos:

— para a promoção da cerveja vendida em embalagem "multi-pack" (exemplo: 6 garrafas em *pack*): limitarmo-nos a 5+1 grátis, em vez de 4+2,[...]. Para as especialidades: pelo menos 3+1 (4 garrafas em *pack*),

— nas animações e nas ofertas para prova dos nossos produtos organizadas nos supermercados e nos hipermercados ao fim-de-semana (inaugurações, comemorações) devíamos limitar-nos a distribuir bónus de 30 BEF (= desconto na grade) (...),

— dentro do mesmo espírito, foi imposta uma disciplina mais rigorosa nos investimentos relativos a inserção nos prospectos dos distribuidores e nos preços promocionais mínimos propostos nesses prospectos (mas não nos preços de loja). (...).[...]. Procurou-se também travar a redução

([142]) Anexo I.3 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02605-02608); ver também ponto 110 da comunicação de objecções.

([143]) Anexo I.4 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02610-02614); ver também ponto 111 da comunicação de objecções.

([144]) Anexo 10 à carta da Interbrew de 2 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7443-7447); ver também ponto 11 da comunicação de objecções.

dos preços promocionais já agressivos propostos nos prospectos (até 249 BEF, no caso da Maes) e obter dos nossos clientes um preço mínimo para as acções promocionais lançadas por meio de prospectos.».

(110) O director «food», que anteriormente trabalhou no departamento «distribuição directa Bélgica» da Interbrew ([145]):

«Tive conhecimento de que havia telefonemas e conversas regulares com a Alken-Maes. Quando perguntei se isso era legal [o director-geral da Interbrew para a Bélgica] afirmou que não havia problemas. Por outro lado, disseram-me que isto se inseria num contexto belgo-francês mais vasto (...).».

E, em resposta a um pedido de informações complementares, sob o título «acordar um plano para o sector "food" em relação à pressão promocional» ([146]):

«Como já dissemos, tratava-se, neste caso, da pressão ligada aos prospectos (a saber, o número de prospectos durante um dado período), do nível de preços das promoções e do número de brindes. Tanto quanto sei e me recordo, em 96, tratava-se dos preços promocionais e, em 97, do número de prospectos, do nível de preços e dos brindes.».

4.3.3.2. Declarações gerais

(111) A Interbrew admitiu a existência das seguintes práticas ([147]):

«Concertação com a BSN (depois Danone) e/ou Kronenbourg sobre o comportamento a adoptar em matéria de concorrência e cooperação no mercado belga, entre Março de 1993, aproximadamente, e Janeiro de 1998 (...), incluindo:

— medidas concertadas no sector "horeca" (redução dos investimentos improdutivos, redução das despesas publicitárias, serviços de fornecimento de cerveja à pressão, etc.),

— respeito dos contratos de compra exclusiva de cada um,

— partilha do mercado no que respeita aos clientes nacionais,

— acordos sobre as promoções no comércio retalhista,

— troca de informações sobre a estrutura do novo sistema tarifário (1996)» ([148]).

(112) A Alken-Maes declarou que, em finais de 1994, estava implicada ([149]):

«num pacto de não agressão, de limitação dos investimentos comerciais no domínio do "horeca" e da publicidade exterior, e numa concertação tarifária. A boa aplicação do acordo teria sido objecto de um processo de consultas regulares directamente entre os dirigentes das duas empresas» ([150]).

«Entre 1992 e 1998, houve numerosas reuniões entre colaboradores da Alken-Maes e, principalmente, entre [o director-geral], na altura administrador-delegado, e colaboradores da Interbrew, principalmente [os directores-gerais respectivos], durante as quais a distribuição e venda de cerveja na Bélgica foram objecto de concertação.» ([151]).

([145]) Anexo I.5 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02616-02618); ver também ponto 112 da comunicação de objecções.

([146]) Anexo 12 à carta da Interbrew de 2 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7451-7454).

([147]) Carta da Interbrew de 29 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7696-7697).

([148]) «Concertation with BSN (later Danone) and/or Kronenbourg about competitive behaviour and co-operation on the Belgian market (as from about March 1993 to January 1998) (...), including: *concerted measures in Horeca (reduction of unproductive investments, reduction of advertisement spendings, draught services...). * respect of each other's ties. *market sharing in respect of national accounts. *agreements on promotions in the food market * exchange of information about the structure of the new tarification system (1996).».

([149]) Carta da Alken-Maes de 27 de Dezembro de 1999 (doc. 37614 02521-02523), carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7880).

([150]) «(...) un pacte de non-agression, de limitation des investissements commerciaux dans le domaine de l'horeca et de la publicité extérieure, et une concertation tarifaire. La bonne application de l'accord aurait fait l'objet d'une procédure de consultation régulière directement entre les dirigeants des deux sociétés.».

([151]) «Il y a eu de nombreuses réunions entre des collaborateurs d'Alken-Maes et principalement Monsieur [...], alors administrateur délégué, entre 1992 et 1998 avec des collaborateurs d'Interbrew, principalement Messieurs [...] et [...], durant lesquelles la distribution et la vente de bière en Belgique ont fait l'objet d'une concertation.»; ver também o ponto 114 da comunicação de objecções.

4.4. **A troca bilateral de informações entre a Interbrew e a Alken-Maes**

(113) Síntese

Verifica-se, através de um grande número de documentos, que a Interbrew e a Alken-Maes trocavam mensalmente informações detalhadas sobre as vendas ([152]). A Alken-Maes e colaboradores da Interbrew declararam que este intercâmbio começara por iniciativa da Interbrew ([153]). Segundo as duas partes, terá começado em 1991, com base num acordo verbal. Os correspondentes designados para este efeito pela Alken-Maes e pela Interbrew trocavam informações por telefone ([154]). O sistema de troca de informações existente entre a Interbrew e a Alken-Maes foi muito eficaz para a execução dos acordos descritos *supra* (secção 4.3).

(114) Não é conhecida a data exacta em que começou a troca de informações. Sobre este ponto, as declarações divergem. Segundo algumas declarações, este intercâmbio teria começado em 1989 ([155]), mas a Comissão dispõe de elementos que provam que terá começado, pelo menos, em fins de 1991. Segundo a Interbrew, começou em Dezembro de 1991; segundo a Alken-Maes, em Novembro de 1991. A primeira troca de dados refere-se à evolução das vendas totais (sectores «horeca» e «food» somados), de «pils» e de cerveja sem álcool («n.a.»), em percentagens, em Novembro ou em Outubro de 1991 ([156]).

(115) A partir de Abril de 1992, são igualmente trocadas informações sobre as vendas em volume (e já não apenas sobre as evoluções em percentagem) relativas à «pils», à cerveja sem álcool e à cerveja «light» (de baixo teor alcoólico). Além disso, as vendas são segmentadas por canal de distribuição e por tipo de embalagem [respectivamente, «food» (comércio retalhista) ou «trad.» («horeca») e «barrels» (barris) ou «others» (outros tipos de embalagem). Assim, em 22 de Abril de 1992, são divulgados na Interbrew os dados relativos a Março de 1992 ([157]). Em seguida, são igualmente transmitidos os dados históricos relativos às vendas em 1991 ([158]).

(116) A partir de Outubro de 1992, pelo menos, são trocadas informações mensais relativas às vendas em volume em todos os segmentos ([159]). Os dados relativos a Setembro de 1992 são divulgados na Interbrew em 15 de Outubro ([160]). Este intervalo de cerca de duas semanas entre o fim do mês e a troca de informações relativa ao mesmo mês é mantido até ao fim do acordo ([161]).

(117) A partir de Abril de 1994, os números da Interbrew deixam de incluir os volumes por esta produzidos sob licença e vendidos por terceiros (neste caso, tratava-se das marcas Carlsberg e Tuborg) ([162]).

(118) A partir de 1997, é também feita uma distinção entre os dados relativos às marcas próprias dos fabricantes e aos das marcas de distribuidor por eles produzidas (*private labels*) ([163]).

(119) Na segunda-feira, 8 de Setembro de 1997, teve lugar uma reunião entre o auditor da Alken-Maes e o «Marketing Information Manager» e outro responsável do marketing da Interbrew, relativa à troca de informações ([164]). A este respeito, a Alken-Maes fez a seguinte declaração ([165]):

«(...) em 8 de Setembro de 1997, a pedido de [o director-geral da Alken-Maes], [o auditor da Alken-

([152]) Diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documentos FK2-1 (doc. 37614 00597), NvHR4 a NvHR 26 (doc. 37614 00599-01038), anexos 1 a 11 à resposta da Alken-Maes, em 10 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 01406-01845), anexos III e A.1 a A.3 à resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02017-02029).

([153]) Anexo I.1 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02587) e anexo 18 à carta da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 07682); carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 07868-07885).

([154]) Resposta da Alken-Maes, em 10 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 01370-01374), resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 01982-01983).

([155]) Anexos I.5 e I.6 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02616-02618).

([156]) Resposta da Alken-Maes, em 10 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 01370-01371), resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 01982, 02022).

([157]) Anexo A.2 à resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02023-02024).

([158]) Resposta da Alken-Maes, em 10 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 01371); Diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documento NvHR26 (doc. 37614 01033-01038).

([159]) «Pils», cervejas sem álcool, cervejas «light», «pils premium», cervejas ambarinas, cervejas de abadia/trapistas, «gueuze»/cervejas frutadas, cervejas amargas, cervejas brancas, loiras fortes, cervejas regionais e cervejas inglesas.

([160]) Anexo A.3 à resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02025-02029).

([161]) Ver anexo III à resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações; a nota está datada de 12 de Julho de 1999 e refere-se a informações relativas a Junho de 1999 (doc. 37614 02017-02021).

([162]) Resposta da Alken-Maes, em 10 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações e seu anexo 10 (doc. 37614 01371 e 01834).

([163]) Resposta da Alken-Maes, em 10 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações e seu anexo 11 (doc. 37614 01371 e 01842-01845).

([164]) Resposta da Alken-Maes, em 10 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações e seu anexo 40 (doc. 37614 01373--01374 e 01978).

([165]) Carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7848--7865).

-Maes] encontrou-se com [o Marketing Information Manager e um outro responsável do *marketing* da Interbrew] no restaurante Le Roy d'Espagne, em Bruxelas, para analisarem a melhor maneira de considerar as vendas de produtos com marca do distribuidor nos dados estatísticos mensalmente trocados entre a Interbrew e a Alken-Maes. Neste encontro, foi também discutida a segmentação geral dos dados. Segundo [o auditor da Alken-Maes], esta reunião ocorreu na sequência da entrada da Interbrew no segmento da produção de cerveja vendida com marca do distribuidor. A Interbrew pretendia acompanhar a evolução da sua quota de vendas neste segmento, no qual esperava obter uma quota idêntica à das suas vendas de cerveja com marcas próprias.» ([166]).

(120) Ressalta de diversos documentos que houve, por diversas vezes, contactos telefónicos sobre a forma de optimizar a troca de informações ([167]). Assim, no início de 1999, houve contactos a propósito da segmentação dos dados relativos à «pils» por tipo de embalagem. Embora os directores comerciais da Interbrew e da Alken-Maes tenham chegado a um acordo verbal sobre a matéria, este nunca foi posto em prática.

(121) Por carta de 5 de Novembro de 1999, a Alken-Maes comunicou à Interbrew a seguinte decisão: «decidimos, em 27 de Outubro de 1999, pôr termo à comunicação dos nossos dados mensais relativos às vendas ([168])».

(122) O antigo director-geral da Interbrew para a Bélgica declarou, a respeito da troca de informações, o seguinte ([169]):

«Tanto quanto me recordo, este sistema foi criado por [o director-geral para a Bélgica na altura em funções] em 1992. (...) O objectivo era dispor de informações mais actualizadas e exactas, tanto sobre o sector "horeca" como sobre o "food". (...) Existiam muitas outras estatísticas sobre o mercado, mas eram menos fiáveis e mais lentas. (...) Recebíamos também estatísticas da CBB, mas estas eram disponibilizadas menos rapidamente, pois eram apenas trimestrais. Nunca se discutiam com a Alken-Maes os números em si, mas comentava-se a tendência, de tempos a tempos. Isto passava-se no quadro de um acordo com [o presidente-director-geral da Danone], segundo o qual era do nosso interesse "abordar serenamente" o mercado. Analisávamos, portanto, estes dados para tentar compreender por que razão a ITW tinha bons resultados num determinado domínio e a AM menos bons, etc.».

(123) Tendo a Comissão pedido informações complementares a este respeito, por fax enviado à Interbrew em 21 de Janeiro de 2000 ([170]), esta declaração foi completada nos termos seguintes ([171]). Em resposta à questão de saber se a troca de informações era utilizada para controlar o cumprimento dos acordos com a Alken-Maes, declarou o seguinte:

«Não. Ainda que a Kronenbourg o tenha solicitado, não foi concluído qualquer acordo a respeito das quotas de mercado. Por conseguinte, não foi necessário um controlo. O facto de se fazer um comentário geral também não implicava que fossem dadas instruções internas com base nos dados. Eram comentários relativos aos dados, mas nunca estavam associados a acções.».

(124) O director «food», mais tarde director-geral da Interbrew para a Bélgica, declarou, nomeadamente ([172]):

«Tinha conhecimento do sistema de troca de informações entre a ITW e a AM. Esperávamo-lo com impaciência, porque era prático e rápido. (...) Afinávamos as informações o mais possível, para podermos dispor de boas informações comerciais ("market intelligence"). Conhecíamos a nossa quota de mercado na Bélgica com a aproximação de um décimo de ponto percentual. As informações obtidas eram muito interessantes. Começávamos por consultar estas informações, depois as da CBB, depois as da Nielsen (quando era o caso). Para a avaliação do mercado, utilizávamos sobretudo estes documentos. No entanto, estas informações não influenciaram qual-

([166]) «(...) le 8 septembre 1997, suite à la demande de Monsieur [...], Monsieur [...] a rencontré Messieurs [...] et [...] d'Interbrew au restaurant Le Roi d'Espagne à Bruxelles afin d'examiner la meilleure façon de prendre en compte les ventes des produits sous marques de distributeurs dans les données statistiques échangées mensuellement entre Interbrew et Alken-Maes. Lors de cette rencontre, la segmentation générale des données a aussi été discutée. D'après Monsieur [...], cette réunion fait suite à l'entrée par Interbrew dans le segment de la production de bière vendue sous des marques de distributeurs. Interbrew désirait pouvoir suivre l'évolution de sa part des ventes dans ce segment, dans lequel elle espérait obtenir la même part que pour ses ventes de bière sous ses marques propres.»; ver também o ponto 121 da comunicação de objecções.

([167]) Diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documento NvHR26 (doc. 37614 00963-00965).

([168]) Anexo à carta da Alken-Maes de 5 de Novembro de 1999 à Comissão Europeia (doc. 37614 01343-01345).

([169]) Anexo I.1 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 à Comissão Europeia (doc. 37614 02586-02587); ver também o ponto 124 da comunicação de objecções.

([170]) Fax da Comissão Europeia de 21 de Janeiro de 2000 (doc. 37.614 02675-02681).

([171]) Anexo 2 à carta da Interbrew de 2 de Fevereiro de 2000 à Comissão Europeia (doc. 37614 7333-7337); ver também o ponto 125 da comunicação de objecções.

([172]) Anexo I.4 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 à Comissão Europeia (doc. 37614 02610 — 02611); ver também o ponto 126 da comunicação de objecções.

quer decisão. O grande concorrente não era a AM, mas sim as marcas de distribuidor. (...)».

(125) A Interbrew declarou ([173]) reconhecer a existência de «trocas de informações com a Alken-Maes: volume total das vendas de cerveja no mercado belga (Dezembro de 1991); troca mensal dos volumes relativos à "pils" e à cerveja sem álcool (desde o início de 1992). De Outubro de 1992 a Novembro de 1999: troca mensal de informações sobre todos os segmentos (volumes)» ([174]).

4.5. **As reuniões realizadas no âmbito da CBB**

(126) Síntese

Entre Outubro de 1990 e Junho de 1997, realizou-se um grande número de reuniões de grupos de trabalho, no âmbito das quais os membros da CBB discutiram a estrutura tarifária e outras medidas colectivas. É o caso das reuniões do grupo de trabalho «estrutura tarifária», igualmente denominado «estrutura dos preços», e dos grupos que lhe sucederam, a saber, o grupo de trabalho «Visão 2000» e a comissão «política do mercado». A Interbrew e a Alken-Maes desempenham um papel dominante no grupo de trabalho «Visão 2000», na comissão «política do mercado» e nos subgrupos de trabalho deles dependentes.

(127) Até Agosto de 1993, tiveram lugar diversas discussões no seio do grupo de trabalho «estrutura dos preços» ou «estrutura tarifária» da CBB. Em 1990 e 1991, o grupo reuniu-se uma dezena de vezes. Em 1992 e no primeiro semestre de 1993, as actividades do grupo de trabalho parecem ter abrandado ([175]). Um colaborador da Interbrew preside ao grupo de trabalho durante a maior parte deste período. A Alken-Maes é representada no grupo por um director de vendas ([176]).

(128) A partir da reunião de 4 de Agosto de 1993, o grupo de trabalho «estrutura dos preços» é rebaptizado «Visão 2000». Os membros do grupo são o director «food» da Interbrew, dois colaboradores da Alken-Maes, o director comercial da Haacht e um colaborador da CBB ([177]). Na primeira reunião do grupo realizada sob a nova designação, a discussão incide sobre a harmonização das estruturas tarifárias existentes no fornecimento ao comércio retalhista na Bélgica e no estrangeiro. Em relação ao sector «horeca», acorda-se efectuar o cálculo dos descontos da mesma forma que para o comércio retalhista ([178]).

(129) Na reunião de 15 de Outubro de 1993, o grupo de trabalho reflecte sobre um projecto de estudo tendo por objectivos, nomeadamente, «avaliar as perspectivas de desenvolvimento comercial no negócio da cerveja e no sector "horeca"» e «estudar problemas específicos: — importações paralelas (...)» ([179]). Documentos da CBB de 9 e 12 de Novembro de 1993 especificam os objectivos do projecto «Cenário 2000». Como pano de fundo, são mencionados, nomeadamente, os seguintes aspectos:

«2. Abertura das fronteiras da CEE

Consequências:

— modificação da estrutura dos preços,

— importações paralelas,

— ingerência a partir do estrangeiro.

3. Diferenças profissionais — Comparar a Bélgica com os países vizinhos (Países Baixos e França)

Um dos objectivos do projecto consiste em avaliar o desenvolvimento actual e futuro do comércio da cerveja e do sector "horeca" na Bélgica, para nos permitir, enquanto fabricantes, definir a nossa estratégia comercial a médio prazo.» ([180]).

(130) Por fim, o projecto é executado, por conta da CBB, pela Arthur D. Little. No estudo «Cenário 2000», o mercado belga é comparado com os mercados neerlandês e francês, nomeadamente no que se refere às tarifas, aos sistemas de distribuição, aos investimentos no sector «horeca» e às margens de lucro dos revendedores de cerveja na Bélgica, nos Países Baixos e em França ([181]).

([173]) Carta da Interbrew de 25 de Fevereiro de 2000, à qual estava anexa uma declaração da empresa datada de 28 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7689-7700).

([174]) «Exchanges of information with Alken-Maes: total volumes of sales of beer on the Belgian market (December 1991); monthly exchanges on volumes for pils and non-alcoholics (as from early 1992). As from October 1992 until November 1999: monthly exchanges of information on all segments (volumes).».

([175]) Carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 e seus anexos 1 a 30 (doc. 37614 7873-7879, 7889-8064).

([176]) Ver também o ponto 129 da comunicação de objecções.

([177]) Ver também o ponto 130 da comunicação de objecções.

([178]) Carta da Alken-Maes de 7 de Março e seu anexo 31 (doc. 37614 7879, 8065-8067).

([179]) Diligências de instrução efectuadas na CBB, documento ROK18 (doc. 37614 01275-01283).

([180]) Diligências de instrução efectuadas na CBB, documento ROK16 (doc. 37614 01268-01272); anexo 32 à carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 8069-8072).

([181]) Carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7879).

(131) O grupo de trabalho «Visão 2000» acompanha o projecto. Para este efeito, realizam-se reuniões em 17 de Janeiro ([182]), 22 de Fevereiro ([183]), 24 de Maio ([184]) e 25 de Agosto de 1994 ([185]).

(132) Na acta da reunião do Conselho de Administração da CBB de 21 de Setembro de 1994, pode ler-se, sob o título «Visão 2000»: «O presidente recorda que, no quadro da abertura das fronteiras e devido ao aumento das importações paralelas, o Conselho decidiu encarregar a Arthur D. Little da elaboração de um relatório sobre a estrutura dos preços na Bélgica e nos países vizinhos (...)» ([186]). Em 26 de Outubro de 1994, o relatório da Arthur D. Little é objecto de uma discussão aprofundada no Conselho de Administração da CBB ([187]).

(133) Ressalta de vários documentos que, no quadro dos seus contactos bilaterais, a Interbrew e a Alken-Maes adoptaram uma actuação comum e estavam cientes das vantagens que haveria em tomar determinadas iniciativas no âmbito da CBB. Num documento interno da Interbrew, em que se relata uma reunião tida com a Alken-Maes em 29 de Agosto de 1994, pode ler-se ([188]):

> «(...) 3. Acordámos em que a discussão do projecto "horeca 2000" da Arthur D. Little no âmbito da CBB pode constituir um fórum apropriado para estudar os meios de reduzir os custos das vendas no sector "horeca" (...).» ([189]).

(134) Em vários outros documentos, relativos, nomeadamente, aos acordos entre a Interbrew e a Alken-Maes, referem-se igualmente as possibilidades que as duas cervejeiras têm de concretizar alguns dos seus objectivos comuns e alguns dos seus acordos por intermédio da CBB ([190]).

(135) Os resultados finais do estudo «Cenário 2000» são apresentados pela Arthur D. Little à CBB em 22 de Novembro de 1994 ([191]).

(136) O grupo de trabalho reúne-se de novo em 12 de Dezembro de 1994. A partir desta data, o relatório da Arthur D. Little serve de ponto de partida para novas discussões. Estas incidem, nomeadamente, sobre o papel dos vários actores da cadeia de distribuição e sobre a remuneração/tarifário correspondente, bem como sobre os investimentos no material de produção destinado aos pontos de venda do sector «horeca», que deverão variar em função das vendas de cerveja de barril ([192]).

(137) O grupo de trabalho «Visão 2000» reúne-se em 17 ([193]) e 31 de Janeiro de 1995. Nesta última reunião, são constituídos vários subgrupos, que se ocupam de seis *dossiers* concretos, entre os quais ([194]):

> «(...) 4. Investimentos em artigos publicitários: (copos e bases)
>
> (Presidente: [o gestor "horeca" da Alken-Maes])
>
> Objectivo:
>
> — evitar a concorrência neste domínio
>
> — harmonização
>
> 5. Gestão do tarifário franco/à saída do armazém:
>
> (Presidente: [o director-geral da Alken-Maes])
>
> Objectivo:
>
> — situação nos países limítrofes
>
> — "preparação" dos prémios logísticos
>
> — fixação de normas para transportadores

([182]) Diligências de instrução efectuadas na CBB, documento ROK15 (doc. 37614 01266-01267).
([183]) Diligências de instrução efectuadas na CBB, documentos ROK 13 (doc. 37614 01255) e ROK14 (doc. 37614 01256-01265).
([184]) Diligências de instrução efectuadas na CBB, documento ROK12 (doc. 37614 01230-01254).
([185]) Diligências de instrução efectuadas na CBB, documento ROK10 (doc. 37614 01222-01224).
([186]) Anexo 12 à resposta da CBB, em 24 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02226).
([187]) Anexo 12 à resposta da CBB, em 24 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02222).
([188]) Anexo II à resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02014), ver também o ponto 58.
([189]) «(...) 3. We agreed that discussion in the CBB on the Arthur D. Little Horeca 2000 project can be a good forum to study ways and means to reduce the cost of doing business in Horeca (...)».
([190]) Anexos B5, B9 e B11 à resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02041-02043, 02062-02063, 02066), ver também os considerandos 58 e 66.
([191]) Anexo 36 à carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 8363-8443).
([192]) Diligências de instrução efectuadas na CBB, documento ROK8 (doc. 37614 01214-01216); Diligências de instrução efectuadas Interbrew, documento MV11 (doc. 37614 8802-8804).
([193]) Anexo 15 à resposta da CBB, em 24 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02493).
([194]) Diligências de instrução efectuadas na CBB, documento ROK7 (doc. 37614 01211-01213), carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7880); ver também o ponto 139 da comunicação de objecções.

6. Investimentos nos pontos de venda:

(Presidentes: [o director comercial "horeca" da Interbrew para a Bélgica e o gestor "horeca" da Alken-Maes])

Objectivo:

— recomendações concretas

— problemas e oportunidades» ([195]).

(138) Um documento mais geral intitulado «Visão» é distribuído a 25 de Janeiro para discussão na reunião de 15 de Fevereiro. Nele se definem os objectivos do grupo de trabalho nos seguintes termos ([196]):

«Definir o papel de cada elo da cadeia de distribuição

Definir um quadro que remunere correctamente cada parceiro em função do papel que efectivamente desempenha (...)» ([197]).

(139) No âmbito do subgrupo 5, presidido pelo director-geral da Alken-Maes, foi enviado à Interbrew, Alken-Maes, Haacht, Palm, Silly e Moortgat, em 16 de Fevereiro de 1995, imediatamente após a reunião de 15 de Fevereiro do referido grupo de trabalho, um questionário sobre a situação logística das cervejeiras ([198]).

(140) O subgrupo 6, «Investimentos nos pontos de venda», retoma o estudo iniciado a seu tempo pelo grupo de trabalho «estrutura dos preços», com vista a harmonizar o nível dos investimentos no sector «horeca». Recorre, para este efeito, ao consultor Opdebeeck ([199]).

(141) Em 30 de Março de 1995, tem lugar uma nova reunião do grupo de trabalho «Visão 2000». Dos relatórios dos subgrupos, nomeadamente, depreende-se que os planos do subgrupo 4 se concretizam (Investimentos nos artigos publicitários) e que as actividades do subgrupo 5 são provisoriamente suspensas para permitir aos seus membros reflectir ([200]).

(142) O estado de adiantamento dos trabalhos do grupo «Visão 2000» é analisado numa reunião em 18 de Abril de 1995, em que a Interbrew é representada pelo seu director-geral para a Bélgica, o seu director comercial «horeca» para a Bélgica e o seu director «food» e a Alken-Maes pelo seu director-geral, o seu gestor «horeca» e o seu gestor «food» ([201]).

(143) Em 7 de Julho de 1995, reúne-se de novo o grupo de trabalho «Visão 2000» ([202]). Nesta reunião, todo o grupo subscreve as conclusões do subgrupo 4 (investimentos nos artigos publicitários). A principal conclusão é que as cervejeiras devem aplicar a norma de 60 BEF de investimento por hectolitro. As actividades do subgrupo 5 (gestão do tarifário franco/levantamento) continuam suspensas. No subgrupo 6 (Investimentos nos pontos de venda) faz-se unanimidade em torno do princípio da racionalização comum dos investimentos, mas há divergências quanto ao procedimento a seguir.

(144) O facto novo é que também se considera a possibilidade de limitar a publicidade exterior. Para este efeito, foi constituído um subgrupo distinto, sob a presidência do director-geral da Alken-Maes. No relatório, especifica-se que «as medidas referidas neste documento só poderão ser consideradas sob reserva da sua conformidade com a legislação belga e europeia» ([203]).

(145) Em Julho de 1995, a Alken-Maes recebe uma cópia da nota de apresentação da nova política comercial da Interbrew, dirigida pelo director «food» da Interbrew à CBB ([204]). A nota faz o ponto da situação da estrutura actual dos preços da Interbrew e dos seus inconvenientes e conclui pela necessidade de uma nova estrutura tarifária. A proposta tem por objectivo chegar a «uma concorrência de preços a um nível superior». Chama-se, igualmente, a atenção para o facto de que o sucesso

([195]) «4. Investissements dans les articles publicitaires: (verres et sous--bocs), (Président: [...]), But: *éviter la concurrence dans ce domaine, *harmonisation, 5. Gestion de la tarification franco/ /enlèvement, (Président: Mr [...]), But: *situation dans les pays limitrophes et possibilité d'harmonisation, * "mise au point" des indemnités logistiques, *fixation des normes pour transporteurs, 6. Investissements dans des points de vente: (Présidents: [...] et [...]), But: *recommandations concrètes, *problèmes et opportunités)».

([196]) Anexo 15 da resposta do CBB, em 24 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02493-02513).

([197]) «Établir le rôle de chaque maillon de la chaîne de distribution, Établir un cadre qui rémunérera correctement chaque partenaire en fonction du rôle effectif qu'il joue (...)».

([198]) Anexos 14 e 15 à resposta do CBB, em 24 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02490-02513), carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 e seu anexo 38 (doc. 37614, 7880, 8444-8493); ver também ponto 140 da comunicação de objecções.

([199]) Carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7880).

([200]) Diligências de instrução efectuadas na CBB, documento ROK6 (doc. 37614 01208-01210).

([201]) Anexo B19 à resposta da Interbrew, em 23 de Dezembro de 1999, a um pedido de informações (doc. 37614 02093), ver também o ponto 73, bem como o ponto 143 da comunicação de objecções.

([202]) Diligências de instrução efectuadas na CBB, documento ROK5 (doc. 37614 01200-01207).

([203]) «Les mesures reprises dans ce document ne pourront être envisagées que sous réserve de leur conformité à la législation belge et européenne.»; ver também o ponto 144 da comunicação de objecções.

([204]) Diligências de instrução efectuadas na Alken-Maes, documento MV12 (doc. 37614 00460-00471); carta da Alken-Maes de 7 de Março de 2000 (doc. 37614 7881); ver também o ponto 145 da comunicação de objecções.

depende da condição de «todos os fornecedores belgas de cerveja trabalharem da mesma maneira (CBB)».

(146) Segundo uma declaração do director «food» da Interbrew em funções na altura, a nota referida no considerando 145 data de 8 de Dezembro de 1994 e foi igualmente apresentada aos membros da CBB, após discussão com os clientes. Assim, serviu de base às várias discussões, nomeadamente no quadro das comissões da CBB ([205]).

(147) Na reunião da comissão «política do mercado» de 9 de Janeiro de 1996, os seus membros confirmam que o princípio da entrega de material publicitário com base no número de hectolitros foi aceite, sem distinção entre a «pils» e as cervejas especiais, e que, em fins de Fevereiro, estará pronta uma proposta ([206]). O director comercial «horeca» da Interbrew para a Bélgica declarou a este respeito ([207]):

> «(...) Era atribuído um determinado número de pontos por hl ou por barril. Estes pontos davam direito, proporcionalmente, a material publicitário. Este assunto foi igualmente discutido na CBB (...).».

Este sistema era denominado «PKB», de «Publicitair Krediet Bon» («Bónus de crédito publicitário»).

(148) A reunião seguinte teve lugar em 12 de Março de 1996. Nesta reunião, a cervejeira Haacht pareceu já não estar interessada em discutir os investimentos nos pontos de venda nem a introdução, neste domínio, de um método de cálculo uniforme. A propósito do grupo de trabalho «publicidade exterior», a comissão considera, no seu relatório, que seria oportuno relançá-lo, devido à possibilidade de realizar ganhos de eficiência ([208]).

(149) Na reunião de 23 de Maio de 1996, é novamente feito o ponto da situação em todos os grupos de trabalho ([209]).

(150) Em 9 de Setembro de 1996, reúne-se de novo a comissão «política do mercado» da CBB. Nesta reunião, são passados em revista os progressos efectuados pelos vários grupos de trabalho. Quanto aos investimentos nos pontos de venda, parece que apenas duas das seis cervejeiras inicialmente interessadas estão dispostas a dar continuidade ao projecto. Não se sabe de que cervejeiras se trata, mas pode deduzir-se, tendo em conta os factos precedentes, que seriam a Interbrew e a Alken-Maes. Põe-se a questão de saber se continua a existir interesse pelo grupo de trabalho ou se este deverá ser dissolvido. No que se refere ao subgrupo «investimentos no material publicitário», assinala-se que o projecto já foi apresentado ao Conselho de Administração da CBB e que pode ter início, o mais tardar, em Janeiro de 1997. O subgrupo encarregado da publicidade exterior anuncia que apresentará propostas concretas na próxima reunião ([210]).

(151) Na sua reunião de 18 de Setembro de 1996, o Conselho de Administração da CBB analisa em detalhe os trabalhos da comissão «política do mercado» ([211]).

(152) Na reunião de 14 de Novembro de 1996, os progressos efectuados pelos vários grupos de trabalho são de novo analisados pela comissão «política do mercado» ([212]).

(153) Na reunião da comissão de 5 de Fevereiro de 1997, as propostas relativas aos investimentos na publicidade exterior, entre outras, são objecto de uma análise aprofundada. O objectivo é chegar a normas comuns ([213]).

(154) Segundo a documentação disponível, em 13 de Maio de 1997, tem lugar a última reunião da comissão «política do mercado». Nesta reunião, é anunciado que foi tomada uma decisão sobre os investimentos em material publicitário, que a Alken-Maes enviará uma carta aos proprietários de cafés em 1 de Julho de 1997 e que, a seguir, as outras cervejeiras irão fazer o mesmo. Os participantes decidem que, a partir daí, deixa de ser necessário inscrever este ponto na ordem de trabalhos.

(155) No que se refere às questões tratadas pelos grupos de trabalho encarregados dos investimentos nos pontos de venda e da publicidade exterior, a comissão constata que não é possível chegar a unanimidade ([214]).

4.6. **Reuniões relativas às marcas de distribuidor** ([215])

(156) Síntese

Em diversas reuniões, foi analisada a situação do mercado das cervejas vendidas com marca do distribuidor na Bélgica e foram trocadas informações. Nenhum dos participantes contesta o facto de se terem efectuado reuniões. Em contrapartida, foram dadas informações contraditórias em relação às datas, que não podem ser

([205]) Anexo 11 à carta da Interbrew de 2 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7449); ver também o ponto 145 da comunicação de objecções.

([206]) Diligências de instrução efectuadas na CBB, documento CD2 (doc. 37614 01126-01127).

([207]) Anexo I.3 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02608); ver também o ponto 146 da comunicação de objecções.

([208]) Diligências de instrução efectuadas na CBB, documentos CD1 e CD3 (doc. 37614 01125, 01128-01135).

([209]) Diligências de instrução efectuadas na CBB, documentos WJ3 (doc. 37614 01076-01077) e CD4 (doc. 37614 01136-01141).

([210]) Diligências de instrução efectuadas na CBB, documentos WJ1, WJ2 (doc. 37614 1074-1077) e CD7 (doc. 37614 01151--01155).

([211]) Diligências de instrução efectuadas na CBB, documento WJ1 (doc. 37614 01071-01073).

([212]) Diligências de instrução efectuadas na CBB, documento WJ9 (doc. 37614 01089-01090).

([213]) Diligências de instrução efectuadas na CBB, documento CD8 (doc. 37614 01156-01161).

([214]) Diligências de instrução efectuadas na CBB, documentos WJ6 (doc. 37614 01082-01084), CD 9 e CD 10 (doc. 37614 01162--01168).

([215]) Reuniões analisadas na medida em que se referem aos fornecimentos de cerveja vendida com marca do distribuidor no mercado belga.

indicadas de forma exacta. Também não foi possível apurar o número exacto de reuniões, mas terão sido pelo menos quatro (ver abaixo) ([216]).

Data	Participantes	Local
Outono/ /Inverno 1997 (provavelmente 9 de Outubro de 1997)	Interbrew — director «food» Alken-Maes — gestor «food» Haacht — director «marketing» e «food» Martens — «managing director»	Holiday Inn, Diegem (B)
Primavera 1998	Interbrew — director «food» Alken-Maes — gestor «food» Haacht — director «marketing» e «food» Martens — «managing director»	Elewijt Business Center, Zemst (B)
Primavera 1998 (provavelmente 15 de Junho de 1998)	Interbrew — director «food» Alken-Maes — gestor «food» Haacht — director «marketing» e «food» Martens — «managing director» Representantes de duas cervejeiras neerlandesas ([217])	Novotel, Breda (NL)
Verão 1998 (provavelmente 7 de Julho de 1998)	Interbrew — director «food» Alken-Maes — director comercial Haacht — director «marketing» e «food» Martens — «managing director» Representantes de duas cervejeiras neerlandesas	Novotel, Breda (NL)

([216]) Anexo I.5 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02615-02618), anexos 12 e 13 à carta da Interbrew de 2 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7450-7456), respostas da Alken-Maes em 5 de Abril de 2000 (doc. 37614 8920--8934), da Haacht em 5 de Abril de 2000 (doc. 37614 8951--8952) e da Martens em 6 de Abril de 2000 (doc. 37614 8953--8954); ver também o ponto 154 da comunicação de objecções.

([217]) Por razões de confidencialidade, os nomes das duas cervejeiras neerlandesas e dos seus representantes não figuram na presente decisão.

(157) O director «food» da Interbrew em funções na altura, depois director-geral para a Bélgica, que participou nestas reuniões, declarou o seguinte ([218]):

«realizaram-se igualmente reuniões entre cervejeiras que produzem cervejas vendidas com marca do distribuidor. Foram feitas por iniciativa de [o director--geral da Interbrew para a Bélgica e de [o director--geral da Alken-Maes].».

«A primeira reunião teve lugar no Holiday Inn, em Diegem, em 9 de Outubro de 1997, por instruções de [o director-geral da Interbrew para a Bélgica]. (...) As reuniões tinham por finalidade traçar o mapa do mercado das cervejas com marcas de distribuidor na Bélgica. Eram mencionados os seguintes dados (exemplo) [*Nota*: segue-se um quadro fictício contendo as seguintes colunas]: produto, quantidade, cliente, tipo de contrato, fabricante, preço. Não tenho a certeza de se terem efectivamente trocado informações relativas à última coluna, mas era isso que estava previsto. O objectivo era não desencadear uma batalha de preços entre as quatro referidas cervejeiras em caso de novas consultas. O fabricante que detivesse o contrato ofereceria o seu preço e os outros apresentam um preço mais elevado. Uma vez que a concertação cessou, não foi efectuada qualquer correcção e, à excepção de um contrato com a Aldi, a Interbrew não fez ofertas. O contrato com a Aldi era detido por uma das outras cervejeiras que, se bem me recordo, seria a Martens.».

«A pedido de [o "managing director" da Martens], que também detém volumes nos Países Baixos, foi organizada uma reunião com as quatro cervejeiras belgas e duas neerlandesas (...). [O "managing director" da Martens] só estava disposto a prosseguir as discussões na Bélgica na condição de o mesmo ser feito em relação aos outros mercados aos quais fornecia marcas de distribuidor, a saber, os Países Baixos e a Alemanha. Neste contexto, a Interbrew Belgium desempenhou o papel de intermediária (...).».

«Todo o *dossier* foi encerrado porque os participantes o achavam excessivamente perigoso.».

(158) Tanto a Alken-Maes, como a Haacht e a Martens declararam que o objectivo das reuniões era analisar o problema do prémio de triagem (isto é, o montante a pagar aos retalhistas pelo tratamento das garrafas à

([218]) Anexo I.5 à carta da Interbrew de 14 de Janeiro de 2000 (doc. 37614 02615-02618) e anexos 12 e 13 à carta da Interbrew de 2 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7450-7456); ver também o ponto 155 da comunicação de objecções.

consignação entregues em grades); tinham também por finalidade, segundo a Haacht, discutir a crescente importância das marcas de distribuidor e a posição dominante da grande distribuição ([219]).

(159) A Haacht declarou ([220]):

«a diferença de preços entre as marcas A e as marcas de distribuidor não parava (...) de aumentar, pelo que se impunha uma troca de impressões sobre esta evolução com algumas cervejeiras do Benelux».

E, a propósito das reuniões efectuadas nos Países Baixos:

«(...) não operávamos no mercado neerlandês, pelo que não estávamos verdadeiramente interessados».

«Trocavam-se informações sobre os clientes, as embalagens e os volumes. (...) A conclusão a que se chegou nas reuniões, a saber, que convinha adoptar uma posição mais firme relativamente aos preços oferecidos, já de si baixos, não foi, no entanto, seguida, já que a baixa dos preços não parou.».

(160) Segundo as declarações da Alken-Maes ([221]) «cada participante anotou os volumes, o tipo de produtos e os produtores. Quanto ao mercado neerlandês, foi recusada qualquer troca de informações. Eu [o director comercial da Alken-Maes ([222])] retive desta reunião que reinava grande desconfiança entre as várias empresas. Pessoalmente, considerei a reunião inútil».

(161) A Interbrew reconheceu ([223]) ter sido parte num «acordo relativo ao nível de preços e à partilha do mercado no segmento das marcas de distribuidor (1997-1998)» ([224]).

([219]) Ver nota de pé-de-página 216.
([220]) Ver nota de pé-de-página 216.
([221]) Anexos 3 e 4 à resposta da Alken-Maes, de 5 de Abril de 2000, a um pedido de informações (doc. 37614 8946-8950).
([222]) Ver também o ponto 158 da comunicação de objecções.
([223]) Carta da Interbrew de 29 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 7697).
([224]) «Agreement on price level and market sharing in the private label market (1997-1998)».

5. OBSERVAÇÕES ESCRITAS APRESENTADAS PELAS PARTES EM RESPOSTA À COMUNICAÇÃO DE OBJECÇÕES

5.1. Danone e Alken-Maes

(162) Na sua resposta escrita à comunicação de objecções, a Danone formulou, nomeadamente, as seguintes observações. A Alken-Maes declarou que subscrevia o ponto de vista assim exposto pela Danone.

5.1.1. *Os acordos bilaterais entre a Interbrew e a Alken-Maes*

(163) A alegada ligação ao mercado francês

A Danone começa por observar que, sem que no processo exista a menor referência a um estudo sobre a situação do mercado francês na época em apreço, a Comissão considera que a Interbrew estava a ser ameaçada pela Danone em França. Isto poderá atentar contra o direito de defesa da Danone.

(164) A este respeito, a Danone nega alguma vez ter exigido à Interbrew que esta transferisse 500 000 hl para a Alken-Maes, sob ameaça de lhe criar dificuldades no mercado francês (ver considerando 53). A Danone chama a atenção para o facto de esta alegação se basear unicamente em declarações produzidas em 2000 por colaboradores da Interbrew (ver considerando 54). De nenhum dos documentos datados de 1994 se pode depreender que a Danone formulou tal exigência ou proferiu tal ameaça. A Danone considera duvidoso o valor probatório do documento da Heineken que confirmaria esta exigência da Danone (ver considerando 55), uma vez que não estão claramente identificados nem o autor nem o contexto do documento.

(165) A hipótese das ameaças é, segundo a Danone, tanto menos plausível quanto a Kronenbourg não estava em condições de afastar a Interbrew do mercado. Por outro lado, as cervejas especiais da Interbrew, nomeadamente a Leffe e a Hoegaarden, estavam muito bem implantadas em França. A Danone observa que exerceu pressões, em 1994, sobre a Alken-Maes, para a levar a praticar uma política comercial agressiva na Bélgica (ver considerando 58), o que mostra, segundo a Danone, que a empresa jogava o jogo da concorrência. A Danone afirma também que era, simplesmente, do interesse da Interbrew manter a sua posição dominante no mercado belga (ver considerando 167, abaixo).

(166) A Danone declara que, na reunião de 11 de Maio de 1994, um seu representante disse à Interbrew que esta devia pôr fim às suas práticas abusivas na Bélgica (ver considerando 167, abaixo), caso contrário, seria adoptada uma atitude mais dura em relação à Interbrew em França, ou seja, importações directas de França para a Bélgica e uma aplicação mais rigorosa dos contratos de distribuição franceses (nessa altura, as cervejas especiais da Interbrew eram, segundo a Danone, toleradas nos estabelecimentos que tinham contrato de exclusividade com a Kronenbourg). O número de 500 000 hl de cerveja foi mencionado pela Alken-Maes numa reunião tida com a Interbrew para discutir a política agressiva aplicada pela Alken-Maes. Este número correspondia à quantidade suplementar de que a Alken-Maes precisava para ser rentável. Não se tratava, portanto, de exigir à Interbrew que transferisse esta quantidade para a Alken-Maes. Segundo a Danone, foi a Interbrew que, na reunião de 11 de Maio de 1994, pretendeu falar com a Danone acerca do reforço da sua posição no mercado francês, desejando, portanto, estabelecer uma relação entre os mercados belga e francês. A Interbrew queria reforçar a sua posição em França, absorvendo total ou parcialmente a divisão «cerveja» da Danone e assegurando uma boa distribuição das suas cervejas especiais. Para a Danone, a reunião de 11 de Maio de 1994 tinha por única finalidade apresentar o novo director-geral da divisão «cerveja».

(167) A não consideração do abuso de posição dominante da Interbrew no mercado belga

Em segundo lugar, a Danone entende que se deve ter em conta a posição dominante da Interbrew no mercado belga. A Danone refere que a Interbrew não só detém na Bélgica uma quota de mercado de 56 %, mas também dispõe das marcas de cerveja mais conhecidas: em seis dos oito segmentos do mercado da cerveja, a marca mais vendida é da Interbrew. Por outro lado, a Interbrew reforçou, desde 1990, a sua posição no mercado «horeca», adquirindo várias empresas revendedoras de cerveja, o que tem como resultado que, agora, muitos fabricantes dependem dela para a distribuição dos seus produtos no mercado «horeca». A Danone realça igualmente, a este respeito, o desenvolvimento internacional da Interbrew desde o início dos anos noventa, que fez dela a maior cervejeira europeia e a segunda a nível mundial. Segundo a Danone, esta expansão internacional é financiada pela forte posição da Interbrew no mercado belga. Uma vez que, para a Interbrew, era importante manter esta posição, esta tomou a iniciativa de estabelecer conversações com a Alken-Maes, em resposta à política de preços agressiva por esta praticada a partir de 1992.

(168) Dada a sua posição dominante, a Interbrew podia determinar, nomeadamente, a nova estrutura tarifária que o sector devia adoptar. Assim, segundo a Danone, a estrutura tarifária pretendida pela Alken-Maes foi recusada pela Interbrew e a Alken-Maes não teve alternativa senão basear-se no sistema tarifário da Interbrew. Em seguida, tendo a Interbrew decidido unilateralmente introduzir a sua nova estrutura tarifária em 1 de Janeiro de 1997, impôs à Alken-Maes, segundo a Danone, a estrutura tarifária que havia escolhido.

(169) A Danone sustenta que a Interbrew abusou da sua posição dominante durante o período considerado. Ainda que, segundo a Danone, a Comissão reconheça a existência de tal abuso, uma vez que abriu um inquérito a este respeito, este aspecto não é tido em consideração na comunicação de objecções. A Danone entende que devia sê-lo, porque o abuso explicaria as relações entre a Interbrew e os seus concorrentes, entre os quais a Alken-Maes, no período em apreço. Por conseguinte, a Comissão teria remetido sem razão para as supostas pressões que a Alken-Maes e a Danone teriam exercido sobre a Interbrew para que esta adaptasse o seu comportamento no mercado belga.

(170) Segundo a Danone, o abuso cometido pela Interbrew consistiu, nomeadamente, em tentar convencer os cafés que tinham contrato de exclusividade com a Alken-Maes a romper esse contrato, oferecendo-lhes cerveja a preços inferiores ao preço de revenda. Na reunião de 24 de Novembro de 1994 (ver considerando 68), a Alken-Maes pediu à Interbrew para pôr termo às práticas abusivas e, neste contexto, a Interbrew e a Alken-Maes acordaram no princípio do respeito mútuo pelos respectivos pontos de venda. A Alken-Maes reiterou o seu pedido à Interbrew para que pusesse fim ao abuso em carta de 30 de Janeiro de 1995 (ver considerando 72).

(171) O controlo de preços na Bélgica

Em terceiro lugar, a Danone declara que importa ter em conta o controlo dos preços, no quadro do qual as empresas em questão deviam introduzir uma declaração de aumento dos preços. Segundo a Danone, as cervejeiras ficavam assim obrigadas a concertar-se sobre os preços de determinadas cervejas e a justificar detalhadamente as suas estruturas de custos. As cervejeiras ficavam, pois, informadas da estrutura de custos e da política tarifária dos seus concorrentes e, a esse respeito, poderiam concertar-se com toda a legitimidade.

(172) A reunião com a Federação dos Revendedores de Cerveja, em 28 de Janeiro de 1993, decorreu neste contexto, e as partes não tiveram, portanto, consciência de cometer uma infracção às regras de concorrência. Com efeito, nessa altura, o Estado ainda supervisionava os preços e, além disso, os fabricantes estavam à espera da reacção do ministro dos Assuntos Económicos a uma declaração de aumento de preços apresentada pela CBB. Por outro lado, devido à existência do controlo dos preços, a Danone a Alken-Maes não estavam conscientes do carácter ilegal da troca de informações entre a Interbrew e a Alken-Maes.

(173) A iniciativa partiu sempre da Interbrew

A Danone salienta, igualmente, que a Interbrew tomou a iniciativa dos vários encontros e acordos com a Alken-Maes. Em Novembro de 1993, a Interbrew toma a iniciativa de aumentar os preços no comércio retalhista e, segundo a Danone, recorre à ajuda da Alken-Maes para este efeito (ver considerando 167). A reunião de 11 de Maio de 1994 teria, igualmente, sido organizada por iniciativa da Interbrew (ver considerando 166). Por outro lado, em 1995, a Interbrew teria tomado a iniciativa de discussões com a Alken-Maes a respeito da nova estrutura tarifária ([225]). A Danone sustenta, igualmente, que a Interbrew tomou a iniciativa da troca de informações ([226]).

(174) A ausência de acordos sobre os preços ou a partilha do mercado

Por último, a Danone nega que tenham sido estabelecidos acordos, entre 1993 e 1998, relativos aos preços e à partilha do mercado entre a Alken-Maes e a Interbrew. É certo que a Alken-Maes e a Interbrew discutiram a maneira de travar a baixa de preços no comércio retalhista em 1993 e 1994 mas, no contexto do controlo dos preços, tal não poderia, segundo a Danone, ser considerado como um acordo bilateral sobre preços. As outras conversações ocorridas em 1993, segundo a Danone, não se referiam aos preços, mas à limitação dos investimentos comerciais no sector «horeca». Na reunião de 9 de Novembro de 1994, as partes não teriam, segundo a Danone, concluído qualquer acordo sobre preços (ver considerando 66), mas simplesmente constatado que os distribuidores não poderiam vender aos consumidores uma grade de «pils» Jupiler, Stella ou Maes por menos de 275 BEF, ou perderiam dinheiro. A Danone reconhece, no entanto, que a Interbrew e a Alken-Maes se concertaram, a partir de Outubro de 1994, a respeito dos sistemas de distribuição e, mais especificamente, do sector «horeca» na Bélgica. A Danone reconhece, por outro lado, que foi estabelecido um pacto de não agressão relativamente ao sector «horeca», em 1994, e que a Interbrew e a Alken-Maes tiveram, no mesmo ano, contactos sobre a restrição dos investimentos no sector «horeca» e no domínio da publicidade exterior. Segundo a Danone, foi também nessa altura que começaram as conversações relativas à estrutura tarifária aplicável ao sector «horeca». Todas estas discussões não tiveram, no entanto, por objectivo ou por efeito fixar o nível dos preços. Em 1995, ainda segundo a Danone, as conversações incidiram unicamente sobre a nova estrutura tarifária, e não sobre os preços ou a partilha do mercado. A discussão sobre a estrutura tarifária terminou, segundo a Danone, em Julho de 1996, depois de a Interbrew ter decidido unilateralmente introduzir a sua nova estrutura tarifária em 1 de Janeiro de 1997. Os elementos de prova de que a Comissão dispõe referem-se ao período a partir de Julho de 1996 e não indicam, segundo a Danone, que as práticas litigiosas tenham prosseguido (ver considerandos 91 a 105).

5.1.2. *Reuniões no âmbito da CBB*

(175) Segundo a Danone, era a Interbrew que determinava as decisões tomadas no âmbito da CBB. Os temas aí tratados eram os principais motivos de preocupação da Interbrew na altura: importações paralelas, nova estrutura tarifária e redução dos investimentos no sector «horeca». Este último assunto interessava igualmente à Alken-Maes. A Danone chama também a atenção para o facto de, à época, colaboradores da Interbrew ocuparem posições importantes nos grupos de trabalho da CBB e de o então presidente do Conselho de Administração da Interbrew ser também presidente da CBB.

5.1.3. *Reuniões relativas às marcas de distribuidor*

(176) A Danone sublinha que, tendo a FEDIS exigido às cervejeiras o pagamento de um prémio de triagem por grade de cerveja de marca (ver considerando 81), as partes decidiram trocar informações sobre as respectivas quantidades, para estarem em condições de reagir a esta exigência. A FEDIS não exigia este prémio de triagem no caso das cervejas vendidas com a marca do distribuidor e defendia que, ponto o volume limitado representado por este tipo de produtos, não existia qualquer risco de que estes beneficiassem indevidamente do sistema. Dado que, no entender das partes, este volume era superior àquele indicado pela FEDIS e que não existiam estatísticas fiáveis neste domínio, as partes decidiram trocar as suas informações sobre volumes e preços. A troca de informações relativa aos preços pode ter tido por efeito travar a queda dos preços.

(177) Segundo a Danone, não há um pacto formal de não agressão. Embora existisse um pacto implícito de não agressão, este nunca teve qualquer efeito, segundo a

([225]) A este respeito, a Danone remete para a nota do director-geral da Interbrew para a Bélgica de 12 de Julho de 1995 (ver considerando 78).

([226]) A este respeito, a Danone remete para as declarações de colaboradores da Interbrew (ver considerando 113).

Danone. Por outro lado, o mercado de marcas de distribuidor não estava integralmente coberto, uma vez que os produtores estrangeiros se recusaram a colaborar.

(178) A Danone insiste, mais uma vez, no importante papel que a Interbrew desempenhou nestas negociações. A Interbrew estava disposta a pagar um prémio de [...] BEF, o que colocou os outros fabricantes numa situação insustentável no plano financeiro.

5.1.4. *Sanções*

(179) No que se refere às sanções que possam vir a ser aplicadas, a Danone alega que, no momento da infracção, formava uma entidade económica com a Alken-Maes. A Danone não nega ter participado em determinadas reuniões relativas ao mercado belga e ter sido informada, enquanto empresa-mãe da Alken-Maes, de alguns factos de que esta é acusada. Segundo a Danone, tal implica que, considerando a prática decisional da Comissão e a jurisprudência do Tribunal de Justiça, a Comissão não pode aplicar mais do que uma coima, seja à Alken-Maes, seja à Alken-Maes e à Danone, em conjunto.

(180) Fazendo referência à prática decisional da Comissão e à jurisprudência do Tribunal de Justiça, a Danone invoca, além disso, a existência das circunstâncias atenuantes adiante referidas.

(181) Em primeiro lugar, a Alken-Maes colaborou, com o acordo da Danone, no inquérito, reconheceu os factos e pôs termo, imediatamente, à troca de informações com a Interbrew.

(182) Em segundo lugar, as conversações não tiveram qualquer efeito em relação às quotas de mercado, os preços pagos pelo consumidor e as modalidades de celebração de contratos de cervejaria com novos pontos de venda e não foi provado que tenha havido repartição de determinados clientes. As discussões sobre a estrutura tarifária e a política de promoção não tiveram tradução prática, a não ser de forma muito limitada. Por outro lado, as reuniões sobre as marcas de distribuidor não tiveram qualquer resultado. Segundo a Danone, ressalta das restantes estatísticas de vendas e dos estudos de mercado relativos ao período 1993-1998 que as conversações entre a Interbrew e a Alken-Maes não tiveram qualquer efeito sobre as respectivas quotas de mercado ou sobre os preços.

(183) Em terceiro lugar, as conversações tiveram apenas um impacto geograficamente limitado à Bélgica, não tendo estado em causa excluir a concorrência estrangeira.

(184) Em quarto lugar, importa ter em conta o controlo dos preços em vigor na Bélgica até 1 de Maio de 1993. A este respeito, a Danone remete para a decisão da Comissão de 9 de Dezembro de 1998 (relativa aos *ferries* gregos).

(185) Em quinto lugar, a Danone recorda a situação de crise na qual se desenvolveram as práticas em questão. Esta situação estava ligada ao recuo da procura, à sobrecapacidade e às pressões exercidas pelo comércio retalhista. No conjunto do período coberto pela comunicação de objecções, a Alken-Maes nunca foi rentável e, portanto, nunca retirou qualquer vantagem das conversações com a Interbrew.

(186) Por último, segundo a Danone, importa ter em conta o facto de que a Interbrew ocupava uma posição dominante no mercado e que a Alken-Maes tentou persuadir a Interbrew a pôr termo às suas práticas abusivas. A Alken-Maes dependia da Interbrew para a distribuição das suas cervejas e, nesta situação de debilidade financeira e dependência, recorreu à concertação com a Interbrew para evitar que esta a aniquilasse.

5.2. **Interbrew**

(187) A resposta da Interbrew à comunicação de objecções incide principalmente nas eventuais sanções. A Interbrew invoca as circunstâncias atenuantes a seguir descritas.

(188) A Interbrew declara que ressalta do processo que, inicialmente, não tinha intenção de se comprometer com um acordo. Sob a pressão da Danone, que ameaçava eliminá-la em França se não cooperasse com a Alken-Maes, a Interbrew foi coagida a aceitar esta cooperação. A este respeito, a Interbrew refere que, na época, detinha uma quota de [...] no mercado francês, dominado pela Danone e pela Heineken, que tinham quotas de [...] e [...], respectivamente. Segundo a Interbrew, a primeira iniciativa partiu da Danone, que se aproveitou da fraqueza da Interbrew no mercado francês. Por outro lado, ocorreram, na altura e por diversas vezes, conversações entre a Interbrew e a Danone a respeito de uma eventual aquisição (parcial) das actividades de produção de cerveja da Danone. A Interbrew tinha, portanto, tendência a entender-se com a Alken-Maes, para criar «goodwill» por parte da Danone.

(189) Segundo a Interbrew, os acordos tiveram apenas uma incidência limitada no mercado belga, apesar de as conversações entre a Danone, a Alken-Maes e a Interbrew terem decorrido a alto nível. A Interbrew alega que os acordos só foram parcialmente aplicados, ou não chegaram a sê-lo, pelas empresas envolvidas e que as

discussões no âmbito da CBB tiveram poucos resultados. As reuniões consagradas às marcas de distribuidor limitaram-se, segundo a Interbrew, a uma troca de informações entre as partes envolvidas e não conduziram à efectiva aplicação dos resultados das discussões.

(190) A duração das infracções, a saber, de cinco anos e um dia no caso do acordo bilateral e de nove meses no caso do acordo relativo às marcas de distribuidor, não é contestada pela Interbrew.

(191) Por outro lado, a Interbrew invocou a comunicação da Comissão sobre a não aplicação ou a redução de coimas nos processos relativos a acordos, decisões e práticas concertadas ([227]) e pretende poder beneficiar de uma redução substancial do montante da coima, tal como previsto o ponto C da comunicação ou, pelo menos, de uma redução significativa, tal como previsto no ponto D. A Interbrew considera poder beneficiar destas disposições com base nas circunstâncias a seguir expostas.

(192) Em primeiro lugar, a Interbrew salienta que não contesta fundamentalmente os factos que fundamentam as objecções da Comissão.

(193) Em segundo lugar, desde Novembro de 1999 — na sequência de uma injunção para a prestação de informações formulada pela Comissão — a Interbrew cooperou estreitamente com a Comissão no âmbito do presente processo, indo, desde o início, muito além da mera resposta ao pedido de informações. Os factos e os documentos comunicados pela Interbrew constituem uma parte substancial da comunicação de objecções. Em Dezembro de 1999, a Interbrew abriu igualmente um inquérito interno e deu conhecimento à Comissão de novos indícios de práticas restritivas. Por outro lado, a Interbrew referiu a existência do acordo relativo às marcas de distribuidor, numa altura em que a Comissão não dispunha de informações a este respeito.

(194) Em terceiro lugar, à partida, a Interbrew tinha reservas em relação à ideia de estabelecer qualquer relação com a Alken-Maes no mercado belga, mas viu-se coagida a cooperar com a Danone e a Alken-Maes depois de a Danone ter ameaçado atacá-la no mercado francês.

(195) Por último, e contrariamente ao que se diz na comunicação de objecções, a Interbrew pôs termo a todas as infracções ao direito da concorrência e tomou medidas para evitar que tais infracções se repitam no futuro.

([227]) Ver nota de pé-de-página 23.

5.3. **Haacht**

(196) A Haacht não contesta os factos relativos ao acordo sobre as marcas de distribuidor. A empresa salienta, no entanto, que só as duas primeiras reuniões se referiram exclusivamente ao mercado belga. Na terceira reunião, os fabricantes belgas teriam apresentado aos seus dois congéneres neerlandeses o sistema que haviam criado para as cervejas vendidas com a marca do distribuidor e, na última reunião, só teriam sido trocadas informações relativas ao mercado neerlandês. A Haacht reconhece, contudo, que, nas quatro reuniões, os participantes procederam igualmente a uma troca de impressões sobre os preços na Bélgica. Por outro lado, a Haacht partilha do ponto de vista da Comissão segundo o qual a troca de informações e as discussões havidas durante as reuniões devem ser consideradas como uma forma de acordo sobre os preços e a repartição de clientes.

(197) Todavia, a Haacht chama a atenção para o facto de, no segmento das marcas de distribuidor, as grandes superfícies exercerem há muito pressões para a baixa dos preços e de os preços da cerveja vendida com marca do distribuidor terem descido fortemente entre 1990 e 2000, enquanto que os preços das cervejas de marca da Haacht aumentaram sensivelmente durante o mesmo período. Por outro lado, a Haacht assinala que, em 1999, a actividade total no sector das marcas de distribuidor representava, na Bélgica, cerca de [...] hectolitros, dos quais [...] % fornecidos pela Haacht. [...].

(198) Na fixação do montante da coima, importa, segundo a Haacht, ter em consideração as seguintes circunstâncias atenuantes. Em primeiro lugar, pelo menos no que se refere à Haacht, os acordos nunca foram aplicados. Em segundo lugar, os encontros foram organizados, segundo a Haacht, por iniciativa da Interbrew e da Alken-Maes, sendo a Haacht apenas uma seguidora. Em terceiro lugar, a Haacht era a única empresa com pouca actividade na cena internacional e estava, portanto, menos familiarizada com as subtilezas do direito europeu da concorrência. Por outro lado, não fazia parte de um grupo internacional dotado de larga experiência do direito europeu e dispondo de serviços especializados neste domínio. Por último, a Haacht sublinha que colaborou, efectivamente, com a Comissão, fornecendo por iniciativa própria todas as informações pedidas, de tal forma que não foi necessário efectuar diligências de instrução nas suas instalações.

(199) No que se refere ao montante final da coima, a Haacht salienta que o seu volume de negócios no segmento das marcas de distribuidor representa, no máximo, [...] % do seu volume de negócios global. Não tendo os lucros realizados sido utilizados para financiar outras actividades, não existe, segundo a Haacht, razão alguma para calcular uma eventual coima com base no volume de negócios total.

(200) Por outro lado, a Haacht considera que deve beneficiar de uma redução significativa do montante da coima, tal como o previsto no ponto D da comunicação da Comissão sobre a não aplicação ou a redução de coimas nos processos relativos a acordos, decisões e práticas concertadas ([228]), uma vez que, antes de receber a comunicação de objecções, a empresa confirmara expressamente, na sua carta de 5 de Abril de 2000, que as partes haviam chegado, nas reuniões, a um acordo sobre os preços e, além disso, não contestou os factos nos quais a Comissão baseia as suas objecções.

5.4. **Martens**

(201) Na sua resposta à comunicação de objecções, a Martens comenta os factos, a respectiva apreciação jurídica e as eventuais sanções.

5.4.1. *Os factos e a respectiva apreciação jurídica*

(202) A Martens salienta que o interesse que tem na cerveja vendida com marca do distribuidor e o espírito de concertação e de confiança que reinava no seio da CBB — inclusivamente no tocante às cervejas vendidas com marca do distribuidor — a levaram a aceitar o convite da Interbrew para assistir às reuniões. Segundo a Martens, não está provado que esta esperasse algo mais do que ser informada da evolução do mercado e, portanto, importa considerar que não perseguia qualquer objectivo tendente a restringir a concorrência.

(203) De acordo com a Martens, as reuniões não conduziram a acordos sobre os preços nem sobre a partilha do mercado. A este respeito, a Martens remete para as declarações de colaboradores da Alken-Maes, da Haacht e da Interbrew que estão na posse da Comissão. A Martens sustenta que só a declaração da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 constitui uma prova explícita da existência de acordos sobre os preços. No entanto, a veracidade desta declaração é posta em dúvida pela Martens, devido à implicação da Interbrew no cartel Interbrew/Alken-Maes e ao inquérito conduzido pela Comissão sobre uma eventual infracção da Interbrew ao artigo 82.º do Tratado CE. Por outro lado, desta declaração resultaria unicamente que a Interbrew era parte em tais acordos, mas não que a Martens também o fosse.

(204) A Martens reconhece que, devido ao interesse que dedica à região Sul dos Países Baixos, era favorável à ideia de incluir entre os participantes nas reuniões fabricantes neerlandeses.

(205) Segundo a Martens, ressalta das declarações dos participantes nas reuniões que não foi firmado qualquer acordo, na acepção do artigo 81.º do Tratado CE. Os comportamentos em causa tão-pouco se enquadram, segundo a Martens, na noção de prática concertada, uma vez que não estariam preenchidas todas as condições que tal qualificação pressupõe, tal como são enunciadas pelo Tribunal de Justiça no processo Hüls ([229]). Não existe, segundo a Martens, uma concertação entre as empresas, nem um comportamento no mercado resultante de uma tal concertação, nem nexo de causalidade entre estes dois elementos. Do mesmo modo, não se pode considerar que as reuniões tenham tido como objectivo restringir a concorrência.

(206) A Martens considera que as reuniões não conduziram a uma alteração do comportamento no mercado das empresas em questão, uma vez que os preços continuaram a registar uma tendência de baixa, mesmo depois das reuniões entre as quatro empresas cervejeiras, e que, mesmo depois de Julho de 1998, a Martens continuou a propor marcas de distribuidor a potenciais clientes. Segundo a Martens, o facto de a Interbrew ter reconhecido que se absteve de concorrer a um contrato com a Aldi nada prova, dado que se ignora se, anteriormente, a Interbrew apresentara já alguma proposta à Aldi, e é pouco provável que a Interbrew estivesse, até essa altura, interessada na Aldi, dada a relação duradoura existente entre a Aldi e a Martens.

(207) A Martens alega, por outro lado, que, segundo o acórdão pronunciado pelo Tribunal de Justiça no processo John Deere ([230]), a troca de informações não é, em si mesma, contrária ao artigo 81.º do Tratado CE.

(208) Referindo-se à decisão da Comissão no processo Zinc Producer Group ([231]), a Martens sustenta ainda que a Comissão prescindiu, erradamente, de demonstrar que havia, no caso em apreço, um comportamento paralelo em matéria de preços.

(209) Segundo a Martens, tendo em conta a modicidade da quota que a empresa detém no mercado em causa, não se pode falar de influência significativa sobre a concorrência. A este respeito, a Martens remete para a comunicação da Comissão relativa aos acordos de pequena importância que não são abrangidos pelo n.º 1 do artigo 81.º do Tratado que institui a Comunidade Europeia ([232]). Dado que não existiu acordo, segundo a Martens, as quotas de mercado de todos os participantes não podem ser adicionadas.

([228]) Ver nota de pé-de-página 23.

([229]) Acórdão do Tribunal de Justiça de 8 de Julho de 1999, Hüls/Comissão, C-199/92, Colectânea 1999, p. I-4287.

([230]) Acórdão do Tribunal de Justiça de 28 de Maio de 1998, John Deere Ltd/Comissão, C-7/95, Colectânea 1998, p. I-3111.

([231]) Decisão 84/405/CEE da Comissão de 6 de Agosto de 1984, (IV/30.350 — Zinc Producer Group) (JO L 220 de 17.8.1984, p. 27).

([232]) JO C 372 de 9.12.1997, p. 13.

5.4.2. *Sanções*

(210) A Martens solicita à Comissão que não lhe aplique qualquer coima, dada a ausência de intenção ou de negligência. A Martens declara não ter infringido as regras de concorrência de forma deliberada, uma vez que desconhecia que as conversações pudessem conduzir a restrições da concorrência. Por outro lado, a Martens alega que se tratou, da sua parte, de um erro desculpável ou, pelo menos, cometido de boa fé, tendo as conversações litigiosas decorrido no âmbito da CBB.

(211) A título subsidiário, a Martens considera, fazendo referência à decisão da Comissão no processo Fenex ([233]), que a coima que eventualmente lhe seja aplicada só pode ser simbólica, dado que a sua participação nas reuniões se deve à sua inexperiência. A Martens não pretendia infringir as regras da concorrência e podia, legitimamente, supor que as reuniões se inseriam no âmbito da concertação no seio da CBB.

(212) A título subsidiário, a Martens considera ainda que deve beneficiar de uma redução do montante da coima, devido às seguintes circunstâncias atenuantes: não houve acordo efectivo sobre os preços e as reuniões não tinham por objectivo restringir a concorrência. Por outro lado, a Martens não dispõe de poder económico suficiente para afectar de forma sensível a concorrência. A Martens alega, igualmente, que, enquanto pequeno actor do mercado, que não pertence a uma grande entidade económica, não dispõe dos conhecimentos jurídicos e económicos necessários. Segundo a Martens, importa ter, igualmente, em conta o peso específico e o impacto efectivo do seu comportamento ilegal sobre a concorrência.

(213) A Martens invoca as seguintes circunstâncias atenuantes. Declara não ter desempenhado um papel activo, mas apenas ter participado nas reuniões conduzidas pela Interbrew. Por outro lado, a infracção não teve efeitos de distorção da concorrência, ou teve apenas efeitos insignificantes, e as reuniões não conduziram a uma alteração dos comportamentos no mercado. Não causou prejuízos aos consumidores, uma vez que, mesmo depois das reuniões, os preços continuaram a baixar. A Martens salienta não ter obtido qualquer benefício com as reuniões, o que é importante para o cálculo da coima, dado que, segundo o XXI Relatório sobre a Política de Concorrência, a Comissão pode tomar o benefício financeiro obtido como base para o cálculo da coima. A Martens realça, igualmente, a sua cooperação no quadro do processo administrativo: não só respondeu ao pedido de informações da Comissão, como forneceu também elementos complementares, depois de ter recebido a comunicação de objecções. Por outro lado, a sua cooperação permitiu acelerar o andamento do processo. A Martens declara, por outro lado, que uma coima poderia comprometer a sua situação financeira. Por último, a Martens faz notar que se tratou de uma infracção de curta duração e que lhe pôs termo ainda antes do início do inquérito da Comissão.

(214) De qualquer modo, a Martens considera poder beneficiar de uma redução da coima, tal como previsto no ponto D da comunicação da Comissão sobre a não aplicação ou a redução de coimas nos processos relativos a acordos, decisões e práticas concertadas ([234]), dado que sempre cooperou no quadro do inquérito conduzido pela Comissão e que, no momento do inquérito, já tinha posto termo à sua participação na infracção. Por outro lado, a Martens não desempenhou um papel activo no cartel.

6. APRECIAÇÃO JURÍDICA

6.1. N.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE

(215) Nos termos do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE, são incompatíveis com o mercado comum e proibidos todos os acordos entre empresas, todas as decisões de associações de empresas e todas as práticas concertadas que sejam susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados-Membros e que tenham por objectivo ou efeito impedir, restringir ou falsear a concorrência no mercado comum, designadamente as que consistam em fixar, de forma directa ou indirecta, os preços de compra ou de venda, ou quaisquer outras condições de transacção, limitar ou controlar a produção, a distribuição, o desenvolvimento técnico ou os investimentos, ou repartir os mercados ou as fontes de abastecimento.

6.2. Acordos e práticas concertadas

(216) A proibição estipulada no n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE refere-se aos acordos entre empresas, às decisões de associações de empresas e às práticas concertadas.

([233]) Decisão 96/438/CE de 5 de Junho de 1996 (IV/34.983 — FENEX) (JO L 181 de 20.7.1997, p. 28).

([234]) Ver nota de pé-de-página 23.

(217) Segundo jurisprudência constante, para que haja acordo, na acepção do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE, basta que as empresas em causa tenham manifestado a sua vontade comum de se comportarem no mercado de um modo determinado ([235]).

(218) Não é necessário que tal acordo seja firmado por escrito; não é necessária qualquer formalidade; não são requeridas sanções contratuais nem processos de execução. A existência do acordo pode ser expressa ou decorrer, implicitamente, do comportamento das partes.

(219) O artigo 81.º distingue entre «práticas concertadas», «acordos entre empresas» e «decisões de associações de empresas»; a sua finalidade é englobar nas proibições deste artigo uma forma de coordenação entre empresas que, sem ter chegado à fase de conclusão de um acordo propriamente dito, se traduza, conscientemente, numa cooperação prática entre elas, pondo em risco a concorrência ([236]).

(220) Os critérios de coordenação e de cooperação estipulados pela jurisprudência do Tribunal, longe de exigirem a elaboração de um plano concreto, deverão ser entendidos à luz do conceito inerente nas disposições do Tratado relativas à concorrência, de acordo com as quais cada operador económico deverá determinar de forma independente a política comercial que tenciona adoptar no mercado comum. Apesar de esse requisito de independência não privar as empresas do direito de se adaptarem de forma inteligente à conduta existente ou prevista dos seus concorrentes, exclui — em absoluto — qualquer contacto directo ou indirecto entre tais operadores cujo objecto ou efeito seja influenciar a conduta no mercado de um concorrente real ou potencial — ou revelar a tal concorrente o comportamento que eles próprios tenham decidido adoptar ou contemplem adoptar no mercado ([237]).

(221) Assim, um comportamento pode ser considerado «prática concertada» quando as partes não se entenderam previamente sobre um plano comum que defina a sua acção no mercado, mas adoptaram ou ligaram-se a mecanismos de conluio que facilitem a coordenação das suas políticas comerciais ([238]).

(222) Se bem que decorra dos próprios termos no n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE que a noção de prática concertada implica, para além da concertação entre empresas, um comportamento no mercado resultante desta concertação e um nexo de causalidade entre estes dois elementos, é legítimo presumir, sob reserva de prova em contrário, que incumbe aos operadores interessados produzir, que as empresas que participem na concertação e que permaneçam activas no mercado terão em conta as informações trocadas com os seus concorrentes para determinar o seu comportamento no mercado. E será tanto mais assim quanto a concertação tiver lugar numa base regular e durante um longo período. Uma prática concertada insere-se no disposto no n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE, mesmo não havendo efeitos anticoncorrenciais no mercado ([239]).

(223) A Comissão não é necessariamente obrigada, especialmente no caso de uma infracção complexa de longa duração, a qualificar a infracção exclusivamente de uma ou outra destas formas de comportamento ilícito. As noções de acordo e de prática concertada são fluidas e podem sobrepor-se. Muitas vezes, não seria sequer realista operar uma tal distinção, dado que a infracção pode apresentar simultaneamente as características destes dois tipos de comportamento proibido, enquanto que, tomadas individualmente, algumas das suas manifestações podem aproximar-se mais de um do que do outro. De um ponto de vista analítico, seria artificial subdividir aquilo que, manifestamente, é um empreendimento comum duradouro, caracterizado por uma só e mesma finalidade, vendo nele diversas infracções distintas. Por conseguinte, uma concertação pode ser, ao mesmo tempo, um acordo e uma prática concertada ([240]).

(224) No acórdão PVC II, o Tribunal de Primeira Instância confirmou que ([241]) «não se pode exigir da Comissão que qualifique precisamente a infracção, para cada empresa ou a cada momento dado, de acordo ou de prática concertada, uma vez que, de qualquer modo, ambas essas formas de infracção são visadas pelo artigo 85.º do Tratado.».

([235]) Ver, nomeadamente, o acórdão do Tribunal de Primeira Instância das Comunidades Europeias, de 20 de Abril de 1999, Limburgse Vinyl Maatschappij NV e outros/Comissão (PVC II), processos apensos T-305/94 etc., Colectânea 1999, p. II-391, n.º 715.

([236]) Acórdão do Tribunal de Justiça, de 14 de Julho de 1972, Imperial Chemical Industries/Comissão, processo 48/69, Colectânea 1972, p. 619, n.º 64.

([237]) Acórdão do Tribunal de Justiça, de 16 de Dezembro de 1975, Suiker Unie e outros/Comissão, processos apensos 40-48/73 etc., Colectânea 1975, p. 1663; acórdão do Tribunal de Primeira Instância de 12 de Julho de 2001, Tate & Lyle e. o. Comissão, processos apensos T-202/98, T-204/98 T-207/98, ainda não publicado.

([238]) Ver também acórdão do Tribunal de Primeira Instância, de 17 de Dezembro de 1991, Hercules/Comissão, processo T-7/89, Colectânea 1991, p. II-1711, n.º 255.

([239]) Acórdão Hüls, ver nota de pé-de-página 229, n.os 161 a 163.

([240]) Acórdão Hercules, ver nota de pé-de-página 238, n.º 264.

([241]) Acórdão Limburgse Vinyl Maatschappij NV, ver nota de pé-de-página 235, n.º 696.

(225) Como salientou o Tribunal de Justiça no acórdão Anic [242], resulta dos termos expressos do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE que uma infracção pode resultar não apenas de um acto isolado, mas igualmente de uma série de actos ou de um comportamento contínuo.

(226) Um cartel complexo pode, portanto, ser considerado como uma infracção única e contínua durante o período em que existiu. O acordo poderá ser alterado periodicamente, ou os seus mecanismos adaptados ou reforçados de modo a tomar em conta novos desenvolvimentos. A validade desta avaliação não é afectada pela possibilidade de um ou mais elementos de uma série de acções ou de um determinado comportamento poder, individualmente e por si, constituir uma violação do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE.

(227) Ainda que um acordo seja um empreendimento comum, cada parte no acordo pode desempenhar o seu próprio papel específico. Uma ou várias partes podem desempenhar um papel dominante. Poderão ocorrer conflitos internos e rivalidades, ou mesmo haver «batota», mas tal não impedirá contudo que o mecanismo constitua um acordo para efeitos do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE nos casos em que exista um objecto comum, único e contínuo.

(228) Uma empresa que tenha participado numa infracção ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE por comportamentos que tenha adoptado e que correspondam às noções de acordo ou de prática concertada com um objectivo anticoncorrencial, na acepção da referida disposição, e que visassem contribuir para a realização da infracção no seu conjunto, é igualmente responsável relativamente a todo o período da sua participação na dita infracção [243].

6.3. **Natureza das infracções no presente processo**

(229) O presente processo incide sobre duas infracções que importa distinguir claramente. A primeira é constituída pelo conjunto de práticas concertadas e/ou acordos entre a Interbrew e a Alken-Maes, tenham ou não ocorrido no âmbito da CBB (a seguir designado «o acordo Interbrew/Alken-Maes»), e a segunda pelas práticas concertadas entre a Interbrew, a Alken-Maes, a Haacht e a Martens relativamente à cerveja vendida com marca do distribuidor (a seguir designado «o acordo relativo às marcas de distribuidor»).

6.3.1. *O acordo Interbrew/Alken-Maes*

(230) O acordo Interbrew/Alken-Maes engloba um grande número de concertações sobre os preços e as outras condições de transacção e sobre a repartição dos clientes.

(231) Desde, pelo menos, Novembro de 1992, tiveram lugar contactos bilaterais entre a Interbrew e a Alken-Maes (ver considerando 43). Na mesma altura, (Outubro de 1992), as partes efectuaram igualmente troca de informações, comunicando entre si os volumes de vendas relativos a todos os segmentos do mercado (ver considerandos 116 e 125). A concertação sobre os preços de venda a retalho foi iniciada, o mais tardar, em Janeiro de 1993 (ver considerandos 44 e 49). Em Março de 1993, a Interbrew, manifestamente, ainda hesitava um pouco em alargar a cooperação (projecto designado «Université de Lille»), devido, nomeadamente, ao risco de procedimentos legais, em aplicação do direito da concorrência (ver considerando 45). No segundo semestre de 1993, a Interbrew mantém conversações com um grande retalhista sobre o aumento dos preços aplicáveis ao comércio a retalho e procura trazer para estas conversações a Alken-Maes (ver considerandos 49 e 50). Nessa altura, já não estava em vigor na Bélgica o controlo dos preços no sector cervejeiro (ver considerando 10).

(232) Foi manifestamente sob a pressão da Danone que a Interbrew alterou a sua posição relativamente ao alargamento da cooperação, em 1994. Numa reunião efectuada em Maio de 1994, a Danone pressiona a Interbrew, colocando as relações entre as duas empresas no mercado belga na perspectiva das suas relações no mercado francês. Contrariamente à situação no mercado belga, onde a Interbrew detém uma elevada quota de mercado e a Alken-Maes uma quota mais modesta, a Interbrew, com uma quota de mercado de cerca de [...] % em 1994, é relativamente mais fraca no mercado francês, onde a Danone e a Heineken detêm quotas de cerca de [...] % e [...] %, respectivamente. A mensagem da Danone é a seguinte: se a Interbrew não ajudar a Alken-Maes no mercado belga [está em causa a transferência de

[242] Acórdão do Tribunal de Justiça, de 8 de Julho de 1999, Comissão/Anic Partecipazioni SpA, processo C-49/92P, Colectânea 1999, p. I-4125, n.º 81.

[243] Acórdão Anic, ver nota de pé-de-página 242, n.º 83.

500 000 hl, o que representava, à época, 4,7 % do consumo total de cerveja na Bélgica [244]], a Danone (juntamente com a Heineken) pode criar-lhe dificuldades no mercado francês (ver considerandos 53 e 54).

(233) O argumento da Danone segundo o qual não se tratou de exigir à Interbrew a transferência de 500 000 hl, ameaçando-a de eliminação em França, não pode ser aceite, pelas seguintes razões. Ressalta, não só de declarações individuais de colaboradores da Interbrew (ver considerando 54), mas também de um documento da Heineken NV, que essa exigência foi feita (ver considerando 55). A Comissão não partilha da opinião da Danone segundo a qual a força probatória do documento da Heineken NV seria duvidosa, por não ter nome nem data. Com efeito, no quadro do pedido formal de informações de 14 de Abril de 2000, a Comissão solicitou um documento que fora descoberto nas diligências de instrução efectuadas na Heineken NV, em Março de 2000, no gabinete de um membro do Conselho de Administração da Heineken NV, devidamente identificado, documento ao qual a Comissão atribuiu o código A5.2. A cópia enviada pela Heineken NV corresponde ao documento solicitado, dado que possui o mesmo código, acompanhado de uma descrição do local onde o documento foi encontrado [245]. Está, portanto, estabelecida a origem do documento. O facto de o documento conter, além disso, dados confidenciais aos quais as partes no presente processo não podem ter acesso nada retira à sua força probatória.

(234) A mudança de atitude da Interbrew a respeito da extensão da cooperação com a Alken-Maes observada a partir de Maio de 1994 (ver considerando 56) tende a demonstrar que a Interbrew tomou a sério a ameaça da Danone. As razões invocadas pela Danone para explicar esta mudança de atitude não são convincentes. Importa recordar que, até 1994, a Interbrew e a Alken-Maes se limitaram a acordos sobre os preços aplicáveis ao comércio de retalho e que a Interbrew hesitava em alargar o alcance da cooperação com a Alken-Maes, em parte porque pensava que, sendo a número um no mercado, não teria necessidade disso (ver considerandos 45 e 50). A explicação da Danone segundo a qual a Interbrew tinha interesse em manter a sua posição no mercado belga, o que a teria levado, em reacção à política agressiva de preços da Alken-Maes, a tomar a iniciativa de um pacto de não agressão, não é suficiente para se chegar a conclusão diferente. Com efeito, ressalta do processo que a Interbrew indicou claramente à Alken-Maes a sua intenção de reagir às acções desta última em relação aos preços. A própria Danone referiu que a Alken-Maes tinha acabado por pôr termo à sua política de preços agressiva, porque esta se voltara contra si, uma vez que a Interbrew alinhava a sua política pela da Alken-Maes. O argumento da Danone segundo o qual participou na reunião de 11 de Maio com o único intuito de apresentar o novo director-geral da sua divisão «cerveja» não é admissível, uma vez que este já fora apresentado ao CEO da Interbrew em princípios de 1994 (ver considerando 52).

(235) Um estudo aprofundado do mercado da cerveja em França não teria alterado esta apreciação. Importa precisar que a declaração do antigo director-geral da divisão «cerveja» da Danone [246], segundo a qual esta empresa controlava apenas 16 % do mercado francês, é inexacta. Com efeito, ressalta de um documento da Danone datado de 1995 que a quota de mercado da Kronenbourg em França, em 1994, se elevava a [...] % ([...] % no segmento do comércio retalhista e [...] % no segmento «horeca») [247]. Por outro lado, não só está suficientemente estabelecido que a Danone exigiu à Interbrew uma transferência de hectolitros em benefício da Alken-Maes, sob ameaça de a eliminar em França, como se afigura que a Interbrew tomou a sério esta ameaça: ainda que não tenha sido dado seguimento à exigência de transferência de 500 000 hl em benefício da Alken-Maes, a Interbrew mostrou-se disposta, a partir desse momento, a alargar o âmbito dos acordos com a Alken-Maes, não se limitando a uma troca de informações e a acordos relativos aos preços aplicáveis ao comércio retalhista. Um estudo relativo ao mercado francês não teria permitido, portanto, alterar a conclusão segundo a qual a Danone exerceu, com sucesso, pressões sobre a Interbrew. De facto, mesmo que um tal estudo revelasse que a Danone não poderia pôr em prática as suas ameaças, isto em nada alteraria aquela conclusão, fundamentada nos documentos de que a Comissão dispõe no presente processo, e segundo os quais a Danone exerceu, com sucesso, pressões sobre a Interbrew.

(236) Por fim, não se efectuou a transferência de volume (ver considerandos 57 e 58), mas as partes acordaram numa trégua, em Julho de 1994 (ver considerando 56), que conduziria, em 9 de Novembro de 1994, a um vasto «gentlemen's agreement», com o nome de código «Université de Lille», já anteriormente utilizado pela Interbrew. A partir deste momento, os contactos entre a Interbrew e a Alken-Maes deixaram de se limitar aos preços aplicáveis ao comércio de retalho e à redução dos investimentos comerciais no sector «horeca», alargando-se consideravelmente o seu âmbito. O acordo firmado em Novembro de 1994 contém as seguintes vertentes:

[244] Ver anexo I à presente decisão.
[245] Pedido de informações de 14 de Abril de 2000 (doc. 37614 9723) e resposta da Heineken em 11 de Maio de 2000 (doc. 37614 9947).
[246] Anexo à resposta da Danone à comunicação de objecções.
[247] Anexo L-7b à carta da Interbrew de 28 de Fevereiro de 2000 (doc. 37614 8996-9025).

um pacto geral de não agressão, acordos sobre os preços e as promoções no comércio retalhista, partilha da clientela no sector «horeca» [inicialmente limitada ao «horeca clássico» ([248])] através da manutenção do *status quo*, acordos relativos aos investimento e à publicidade no sector «horeca» e acordos relativos a um novo sistema tarifário aplicável aos clientes do sector «horeca» e do comércio retalhista (ver considerandos 58 a 68).

(237) Na reunião de 9 de Novembro de 1994, entre a Interbrew e a Alken-Maes, não só foi globalmente confirmado o «gentlemen's agreement» «Université de Lille», mas também se discutiu um acordo sobre os preços aplicáveis ao comércio de retalho (ver considerando 66). A Danone contesta que tenha sido concluído um acordo sobre os preços aplicáveis ao comércio de retalho nesta reunião (ver considerando 174). As notas manuscritas «J=SA=A-M=275,-» (ver nota de pé-de-página 79) referir-se-iam, segundo a Danone, à constatação feita pela Alken-Maes e pela Interbrew de que os distribuidores não poderiam vender uma grade de «pils» (Jupiler, Stella e Maes) ao consumidor por menos de 275 BEF sem perder dinheiro. No entanto, esta explicação da Danone não é convincente. Nada indica, neste contexto, que as cervejeiras se tenham debruçado sobre a rentabilidade dos preços praticados pelos distribuidores. Pelo contrário, as notas manuscritas figuram a seguir à frase «Fixar os preços no comércio retalhista» ([249]). Por outro lado, a reunião de 9 de Novembro de 1994 insere-se no prolongamento de um encontro, em Outubro de 1994, onde já se tinha discutido a questão da fixação dos preços no comércio retalhista (ver considerandos 60-65).

(238) O «gentlemen's agreement» de Novembro de 1994 coincide, grosso modo, com a entrega de um relatório sobre o mercado belga da cerveja, elaborado por conta da CBB pela empresa de consultoria Arthur D. Little, em 22 de Novembro de 1994 (ver considerando 135). A Interbrew e a Alken-Maes decidiram que a parte do acordo relativa aos investimentos e à publicidade no mercado «horeca» pode ser posta em prática no âmbito da CBB (ver considerandos 59 e 66). Esta tarefa é executada pelo grupo de trabalho «Visão 2000», nomeadamente pelos subgrupos a seguir referidos, criados em Janeiro de 1995: investimentos nos artigos publicitários, gestão do tarifário franco/preço à saída do armazém (este grupo suspendeu a actividade pouco depois de ter sido criado), investimentos nos pontos de venda, bem como pelo subgrupo publicidade exterior (constituído mais tarde).

(239) Nos anos seguintes (até Janeiro de 1998), o «gentlemen's agreement» continua a ser aplicado. Decorrem regularmente reuniões de concertação entre a Interbrew e a Alken-Maes e, ocasionalmente, também com a Danone, para fazer o ponto da situação. Em 1995, o âmbito do acordo de partilha da clientela no mercado «horeca» estende-se aos «clientes nacionais» (ver considerando 73). Ao mesmo tempo, realizam-se conversações, sob a presidência de representantes da Interbrew e da Alken-Maes, no âmbito dos subgrupos criados pelo grupo de trabalho «Visão 2000» da CBB, sobre os meios de reduzir os investimentos das cervejeiras no mercado «horeca» (ver considerandos 133 a 154).

(240) Desde meados de 1995 até ao final de 1996, houve contactos regulares, nomeadamente a propósito do novo sistema tarifário. As conversações incidiram, entre outras matérias, sobre a estrutura tarifária e as modalidades e a data de introdução deste novo sistema (ver considerandos 74 a 91).

(241) Por último, as conversações realizadas no âmbito da CBB não são conclusivas, exceptuando as relativas aos investimentos no material publicitário para o sector «horeca» (por exemplo, copos e bases; ver também considerando 137), e são interrompidas em meados de Maio de 1997 (ver considerandos 154 e 155).

(242) Em Janeiro de 1998, é efectuado o balanço da cooperação entre a Interbrew e a Alken-Maes desde o acordo «Université de Lille», de Novembro de 1994 (ver considerandos 103 e 104). Entre as «realizações» contam-se, nomeadamente, a adaptação do sistema dos «bónus de crédito publicitário» (PKB) (resultado das discussões no âmbito da CBB relativas ao material publicitário no mercado «horeca»; ver também considerandos 147 e 241), o tarifário (para o sector «horeca» e para o comércio retalhista), o respeito das obrigações recíprocas («horeca») e o pacto de não agressão. Os objectivos não realizados são a regulação dos investimentos («horeca»), a participação de outros actores e a publicidade exterior («horeca»; ver também considerando precedente). As partes indicam, igualmente, a sua intenção de se concertarem três vezes por ano, a partir de Janeiro de 1998, em relação ao sector «horeca». Não se dispõe de qualquer elemento que prove que a tenham, efectivamente, concretizado (ver considerandos 104 e 105).

([248]) Isto é, o sector «horeca» sem «clientes nacionais», como as empresas de restauração colectiva.

([249]) «Pricing in the food to be established».

(243) Durante a vigência do acordo, portanto, teve lugar regularmente uma concertação e foram concluídos acordos sobre os seguintes temas:

a) Um pacto geral de não agressão:

em Julho de 1994 foi concluído um pacto de não agressão entre a Interbrew e a Danone relativamente ao mercado belga (ver considerandos 56, 104 e 112);

b) Os preços e as acções de promoção no comércio a retalho:

a Interbrew e a Alken-Maes concluem um acordo sobre os aumentos de preços e as acções de promoção no comércio retalhista a partir de 1993; acordos sobre os preços e as acções de promoção no comércio retalhista fazem parte, igualmente, do «gentlemen's agreement» concluído em 1994 (ver considerandos 44, 46, 47, 50, 60, 64-66, 107, 109-112);

c) A partilha da clientela no mercado «horeca», incluindo tanto o «horeca clássico» como os «clientes nacionais»:

em 1994, o acordo relativo ao respeito das obrigações recíprocas é incluído no acordo «Université de Lille». Este acordo é, igualmente, denominado «Project Green», a partir de 1994. Inicialmente, o âmbito do acordo é limitado ao «horeca clássico» mas, em 1995, estende-se aos «clientes nacionais» (ver considerandos 56, 60, 68, 73 e 111);

d) A limitação dos investimentos e da publicidade no mercado «horeca»:

ainda que a Interbrew e a Alken-Maes só tenham concluído um acordo sobre a redução dos investimentos e da publicidade no mercado «horeca» a partir de 1994 (no quadro do acordo «Université de Lille»), a Interbrew e a Danone tinham abordado esta questão já em 1993. Em 1994, a Interbrew e a Alken-Maes acordaram aprofundar este assunto no âmbito da CBB, o que efectivamente veio a acontecer até Maio de 1997, pelo menos (ver considerandos 46, 47, 59, 65, 73, 107, 111-112 e 133-154);

e) A nova estrutura tarifária para a «horeca» e o comércio retalhista:

o tema da nova estrutura tarifária já fora também abordado entre a Interbrew e a Danone em 1993 e é integrado no acordo «Université de Lille» a partir de 1994. De Maio de 1995 a Novembro de 1997, é posto em prática o acordo relativo ao tarifário e houve contactos intensos a este respeito, nomeadamente em 1996, entre a Interbrew e a Alken-Maes (ver considerandos 45, 47, 65, 76, 78, 84-91 e 100);

f) A troca de informações sobre as vendas no sector «horeca» e no comércio retalhista:

a partir de finais de 1991, pelo menos, e até Novembro de 1999, a Interbrew e a Alken-Maes trocaram os seus dados mensais de vendas. A partir de 1992, estes dados referem-se aos volumes (e já não às percentagens de evolução das vendas), por tipo de cerveja, por canal de distribuição e por tipo de embalagem (ver secção 4.4).

(244) Estes acordos e concertações estão todos ligados entre si. Inicialmente, em 1993, a Interbrew e a Alken-Maes concluíram acordos sobre os aumentos de preços e as acções de promoção no comércio retalhista. Na altura, foi também discutida pela Interbrew e pela Danone uma possível extensão da «cooperação» na Bélgica, a redução dos investimentos comerciais e dos investimentos no sector «horeca» e o novo tarifário (ver considerandos 45--47). O acordo «Université de Lille», concluído em 1994, que surgiu na sequência das pressões exercidas pela Danone, não cobre apenas estes aspectos, mas também um acordo relativo à partilha da clientela no mercado «horeca». O sistema de troca de informações entre a Interbrew e a Alken-Maes e as boas informações comerciais («market intelligence») que permitia obter eram úteis para a aplicação destes acordos (ver considerandos 122 e 124).

(245) Os supracitados acordos foram concluídos e as reuniões foram efectuadas ao mais alto nível do organigrama das empresas envolvidas. Do lado da Interbrew, estiveram, principalmente, envolvidos o CEO, o COO Europe/Asia Pacific/Africa, o director-geral para a Bélgica, o director «food» e o director comercial «horeca». Pela Alken-Maes, foram, nomeadamente, o director-geral, o gestor «food» e o gestor «horeca» e, Pela Danone, o presidente-director--geral e o director-geral da divisão «cerveja».

(246) (Representantes de) as duas empresas admitiram a existência de acordos anticoncorrenciais após a abertura do inquérito da Comissão (ver considerandos 106 a 112 e 125).

(247) Todavia, para justificar os acordos de preços de 1993 e a troca de informações, a Danone invoca o controlo de preços em vigor na Bélgica até 1 de Maio de 1993 (ver considerandos 171 e 172). No entanto, os argumentos da Danone não são admissíveis, pelas razões a seguir referidas. Importa não esquecer que o controlo dos preços só foi aplicável às cervejeiras até 1 de Maio de 1993. Por outro lado, este dispositivo legal permitia às empresas apresentar declarações de aumento de preços tanto individual como colectivamente. É, pois, legal-

mente possível às cervejeiras apresentar declarações individuais. Sendo escolhido o sistema de declaração colectiva, esta deveria ser apresentada por intermédio da associação empresarial do sector. O objectivo do legislador não era portanto, seguramente, que empresas individuais apresentassem uma declaração conjunta, sem passar pelo organismo associativo, e que essa declaração fosse objecto de conversações. A Comissão recorda que os membros da CBB eram livres de determinar em que medida e em que momento aplicariam o aumento de preços autorizado. Mesmo que a Comissão admitisse — o que não é o caso — que o controlo dos preços favoreceu a concertação entre as cervejeiras relativa aos preços, é importante notar que a CBB apresentou, pela última vez, uma declaração colectiva de aumento de preços em 23 de Dezembro de 1992. A reunião de 28 de Janeiro de 1993 (ver considerando 44) é posterior a esta data e não pode, portanto, ter sido uma reunião entre empresas cervejeiras, no âmbito da CBB, relativa a uma declaração comum de aumento de preços. Isto mesmo decorre, igualmente, da resposta da Danone à comunicação de objecções, na qual a Danone fala sempre da reunião com os revendedores de cerveja. Importa referir, igualmente, que o ministro competente aprovou a declaração de aumento de preços em 6 de Fevereiro de 1993 com a condição expressa de que não haveria nova adaptação dos preços em 1993 (ver considerando 10). O controlo dos preços não justifica, portanto, em caso algum, as restrições de concorrência relativas aos preços ([250]).

(248) O controlo dos preços também não justifica a troca de informações. A Comissão reconhece que deveriam ser fornecidos dados detalhados para fundamentar as declarações de aumento dos preços. No entanto, as cervejeiras deveriam comunicar estes dados à CBB, que apresentaria a declaração colectiva, e não comunicá-los entre si. Além disso, as informações só eram comunicadas à CBB no quadro de uma declaração de aumento de preços, e não mensalmente, como acontecia entre a Interbrew e a Alken-Maes. A Danone reconheceu que esta troca de informações não tivera lugar no quadro do controlo de preços, mas se iniciara quando, a seguir a uma greve na Interbrew em 1989, a Alken-Maes forneceu a cerveja Interbrew a locais de venda de bebidas ligados à Interbrew. A este respeito, a Comissão tem igualmente em conta o facto de o controlo dos preços ter sido suprimido em relação ao sector cervejeiro a partir de 1 de Maio de 1993.

([250]) Ver também a decisão 86/399/CEE da Comissão, de 10 de Julho de 1986 (processo IV/31.371 — Revestimentos betuminosos) (JO L 232 de 19.8.1986, p. 15).

(249) Para justificar os acordos de partilha do mercado, a Danone alega que a Interbrew abusava da sua posição dominante em detrimento da Alken-Maes, tentando convencer cafés que tinham contrato de exclusividade com a Alken-Maes a romper este contrato, nomeadamente, oferecendo cerveja a preços inferiores ao preço de revenda. A Alken-Maes tentou convencer a Interbrew a pôr termo a este abuso, o que teve como resultado o acordo pelo qual as partes se comprometeram a respeitar mutuamente os pontos de venda a si ligados. A Comissão considera que estas circunstâncias não justificam os acordos de partilha do mercado. Com efeito, o objectivo visado não é que as empresas concluam entre si pactos de não agressão e, deste modo, cometam uma possível infracção ao artigo 81.º do Tratado CE, para pôr termo a uma possível infracção ao artigo 82.º do Tratado CE. O facto de, entretanto, a Comissão ter aberto um inquérito a uma possível violação do artigo 82.º do Tratado CE pela Interbrew continua a não significar que o comportamento da Interbrew acima referido deva ser considerado uma infracção ao artigo 82.º do Tratado CE.

6.3.2. *O acordo relativo às marcas de distribuidor*

(250) Entre o Outono/Inverno de 1997 e o Verão de 1998, tiveram lugar quatro encontros a propósito da cerveja vendida com a marca do distribuidor (ver considerando 156).

(251) Nestas reuniões, as conversações entre as cervejeiras belgas envolvidas incidiram sobre o segmento do mercado representado pelas cervejas vendidas com marca do distribuidor na Bélgica e, em especial, sobre os clientes e os preços. Por outro lado, este segmento do mercado foi objecto de uma troca de informações relativas, pelo menos, aos clientes e aos volumes (correspondentes aos clientes) e, possivelmente, também aos preços (ver considerandos 157, 159 e 160). As conversações e a troca de informações tinham por objectivo partilhar a clientela na Bélgica e acordar um nível de preços ou, consoante o caso, uma concertação (ver considerandos 157 e 159 a 161).

(252) A Martens contesta que este tenha sido o objecto das reuniões (ver considerando 203). Ainda assim, as declarações de colaboradores (ou antigos colaboradores) da Interbrew revelam que as reuniões sobre as marcas de distribuidor (nas quais a Martens sempre participou) foram palco de discussões relativas à partilha da clientela e ao nível dos preços. A resposta da Haacht a um pedido de informações da Comissão confirma que o nível dos preços foi analisado nas quatro reuniões. O argumento segundo o qual esta conclusão se basearia numa interpretação errada destas declarações está igualmente invalidado pelas respostas escritas da Haacht e da Interbrew à

comunicação de objecções, nas quais estas empresas reconhecem que, nas reuniões, se tratou da questão dos preços e da partilha da clientela. A este respeito, importa igualmente referir que, na sua resposta à comunicação de objecções, que foi também apresentada em nome da Alken-Maes, a Danone não negou que, nas reuniões, se discutiram os preços e a partilha dos clientes.

(253) A Comissão reconhece que a prova da concertação entre as quatro empresas cervejeiras assenta unicamente nas declarações das empresas envolvidas, mas não partilha o ponto de vista da Martens segundo o qual isto não seria suficiente para concluir que houve infracção ao artigo 81.º do Tratado CE. A Martens não tornou plausível o seu argumento de que as declarações da Interbrew estariam sujeitas a reserva devido à implicação desta empresa noutros processos abertos pela Comissão em aplicação do direito da concorrência (ver considerando 203). Com efeito, a resposta da Haacht confirma o ponto de vista da Comissão, que não foi contestado nem pela Danone nem pela Alken-Maes. Por outro lado, importa sublinhar que cada infracção e suas consequências para a empresa ou empresas implicada(s) são apreciadas com base nas suas características próprias.

(254) Ainda que, com base nos elementos de prova disponíveis, não se possa estabelecer com rigor que houve um acordo entre as quatro cervejeiras, está provado, pelo menos, que existiu uma prática concertada. Com efeito, as reuniões destinavam-se a influenciar o comportamento no mercado dos concorrentes e a indicar a estes a conduta a seguir (ver considerandos 157 e 159-161). As reuniões não foram apenas ocasião para trocar informações, mas também para discutir preços e clientes. Das declarações da Interbrew e da Haacht transparece que as reuniões tinham por finalidade, por um lado, evitar uma guerra de preços e adoptar uma posição sobre os preços e, por outro lado, repartir os clientes, não apresentado propostas (reais) aos clientes das outras cervejeiras. Considerando estes objectivos manifestamente anticoncorrenciais, não é necessário demonstrar que a concorrência foi efectivamente afectada.

(255) Desde o momento em que ficou estabelecido que a Martens participou em reuniões de carácter manifestamente anticoncorrencial, é legítimo presumir que, participando nestas reuniões, a Martens perseguia um objectivo anticoncorrencial, a menos que a Martens demonstre que indicara claramente aos seus concorrentes que participava nestas reuniões numa óptica diferente da deles ([251]). Ora, a Martens não conseguiu demonstrar isto. Por outro lado, a Martens não pôs termo à sua participação no acordo relativo às marcas de distribuidor após a primeira reunião, pois participou igualmente nas reuniões seguintes e procurou mesmo, devido às suas actividades no mercado neerlandês, convidar também empresas cervejeiras neerlandesas para as reuniões.

(256) A Martens nega ter adaptado o seu comportamento no mercado na sequência das reuniões (ver considerando 206). Segundo o Tribunal de Justiça, é legítimo presumir, sob reserva de prova em contrário, que incumbe aos operadores interessados produzir, que as empresas que participam numa concertação e que permanecem activas no mercado têm em conta as informações trocadas com os seus concorrentes para determinar o seu comportamento no mercado ([252]). Ora, a prova apresentada pela Martens demonstra, no máximo, que a Martens não pôs em prática os resultados das reuniões, a saber, a troca de informações e as conversações relativas aos clientes — que tinham por finalidade não desencadear a guerra de preços no mercado das marcas de distribuidor e promover a partilha da clientela ([253]).

(257) É em vão que a Martens invoca a comunicação da Comissão relativa aos acordos de pequena importância que não são abrangidos pelo n.º 1 do artigo 81.º do Tratado que institui a Comunidade Europeia ([254]) (ver considerando 209). Esta comunicação é, segundo o seu n.º 6, igualmente aplicável às práticas concertadas efectivas. Consequentemente, mesmo no caso de uma prática concertada, importa, para apreciar a aplicabilidade da comunicação, tomar por base as quotas de mercado das empresas envolvidas, no seu conjunto.

(258) Do mesmo modo, a Martens invoca indevidamente o acórdão do Tribunal de Justiça no processo John Deere (ver considerando 207). No caso em apreço, contrariamente ao que acontecia no caso John Deere, não se trata de uma simples troca de informações. De facto, as cervejeiras discutiram também o nível dos preços e a partilha do mercado.

([251]) Acórdão Hüls, ver nota de pé-de-página 229, n.º 155.
([252]) Acórdão Hüls, ver nota de pé-de-página 229, n.º 162.
([253]) Acórdão Anic, ver nota de pé-de-página 242, n.º 127.
([254]) Ver nota de pé-de-página 232.

(259) O argumento da Martens segundo o qual a Comissão deveria demonstrar que existiu comportamento paralelo em matéria de preços (ver considerando 208) revela uma interpretação errada da decisão a que a empresa se refere. No processo Zinc Producer Group, a Comissão considerou que, na ausência de provas que confirmassem a existência de contactos directos entre as empresas envolvidas, o comportamento paralelo em matéria de preços constituía, em determinadas circunstâncias, uma prova insuficiente da existência de uma prática concertada. Por conseguinte, não se pode deduzir desta decisão que a existência de provas relativas aos encontros seja, em si, insuficiente para concluir que houve infracção ao artigo 81.º do Tratado CE.

(260) O facto de, como salientou a Danone (ver considerando 176), as reuniões sobre as marcas de distribuidor terem sido promovidas em resposta ao pedido da FEDIS, que pretendia a instauração de um prémio de triagem, não justifica as conversações relativas aos preços e clientes nem a troca de dados. Para reagir ao pedido da FEDIS, teria sido suficiente, de facto, que os fabricantes que produziam cervejas com marca do distribuidor comunicassem os seus dados individuais em volume a uma terceira parte neutra, por exemplo, a CBB, que os reuniria.

6.4. **Restrição da concorrência**

(261) O n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE enuncia expressamente como constituindo restrições à concorrência os acordos, decisões ou práticas concertadas que (entre outros):

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

— repartam os mercados ou as fontes de abastecimento.

(262) São estes os objectivos essenciais dos acordos horizontais estabelecidos entre a Interbrew e a Alken-Maes. Sendo o preço o principal instrumento de concorrência, os vários acordos e mecanismos secretos adoptados pelos produtores tinham todos como objectivo último majorar os preços em benefício dos mesmos produtores e elevá-los a um nível superior ao que atingiriam em condições de livre concorrência. O acordo que prevê os respeito mútuo das partes pelas suas obrigações e «clientes nacionais» (ver considerandos 60, 68, 73 e 111) deve ser considerado como um acordo de partilha da clientela no mercado «horeca» e, portanto, como um acordo de repartição dos mercados, acordo expressamente considerado restritivo da concorrência pelo n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE.

(263) A repartição dos mercados e os acordos relativos aos preços são os objectivos essenciais do acordo sobre as marcas de distribuidor. Sendo o preço o principal instrumento de concorrência, as diversas práticas de conluio adoptadas pelos produtores tinham todas como objectivo último majorar os preços em benefício dos mesmos produtores e elevá-los a um nível superior ao que atingiriam em condições de livre concorrência.

(264) A repartição directa dos mercados e a fixação dos preços são de natureza a restringir a concorrência, na acepção do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE.

(265) Os principais elementos dos (vários) acordos, decisões e práticas que podem ser qualificados como restritivos da concorrência são os seguintes:

O acordo Interbrew/Alken-Maes

A participação regular em reuniões e a promoção de outras formas de contactos pelos dirigentes das empresas envolvidas, com o objectivo de aderir às restrições a seguir enunciadas, de as aplicar e/ou de as alterar:

a) Um pacto geral de não agressão;

b) O acordo/a concertação, directa e indirecta, sobre os preços e as acções de promoção no sector retalhista;

c) A partilha da clientela no mercado «horeca» («horeca clássico» e «clientes nacionais»;

d) A limitação dos investimentos e da publicidade no mercado «horeca»;

e) A adopção de uma nova estrutura tarifária para o «horeca» e o comércio retalhista;

f) A troca de informações relativas às vendas nos sectores «horeca» e retalhista.

O acordo relativo às marcas de distribuidor

a) A concertação sobre a partilha da clientela e a troca de informação relativa aos clientes e aos preços;

b) A troca de informações sobre os clientes.

(266) Dado o objectivo manifestamente anticoncorrencial dos supracitados acordos e práticas, não é necessário analisar em que medida contribuíram para a realização deste objectivo para decidir que existiu infracção ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE ([255]). A este respeito, importa ter em conta o facto de que as restrições da concorrência referidas no considerando 265, apenas constituem elementos constitutivos, por um lado, do acordo Interbrew/Alken-Maes e, por outro lado, do acordo relativo às marcas de distribuidor, e que o acordo Interbrew/Alken-Maes e o acordo relativo às marcas de distribuidor devem, cada qual separadamente, ser considerados uma só infracção.

6.5. **Efeitos sobre o comércio entre Estados-Membros**

(267) Segundo a jurisprudência constante do Tribunal de Justiça, para ser susceptível de afectar o comércio entre Estados-Membros, um acordo entre empresas deve, com base num conjunto de elementos objectivos de direito e de facto, permitir considerar com suficiente grau de probabilidade que este poderá exercer uma influência directa ou indirecta, actual ou potencial, sobre os fluxos de trocas entre Estados-Membros ([256]).

(268) A aplicação do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE a um acordo não se limita à parte das vendas das partes no acordo que impliquem efectivamente uma transferência de mercadorias de um país para outro. Também não é necessário, para que estas disposições sejam aplicáveis, demonstrar que o comportamento individual de cada participante, por oposição ao cartel no seu conjunto, tenha afectado o comércio entre Estados-Membros ([257]).

(269) Dos considerandos 19 e 21 depreende-se que, mesmo referindo-se aos números fornecidos pela Interbrew, são importadas e exportadas para e da Bélgica quantidades consideráveis de cerveja. Estas trocas efectuam-se, essencialmente, com outros Estados-Membros.

(270) As diferenças de preços entre a Bélgica e os outros Estados-Membros podem provocar, e provocam efectivamente, fluxos comerciais paralelos (ver considerandos 19 e 20).

(271) O acordo Interbrew/Alken-Maes tem por objectivo último fixar os preços a um nível superior ao que atingiriam numa situação concorrencial normal. Esta é uma razão suficiente para considerar que este acordo complexo teve, directa ou indirectamente, um efeito real ou potencial sobre o comércio entre os Estados-Membros. O acordo suscita, por outro lado, as seguintes observações. Em primeiro lugar, o acordo deve ser também considerado no contexto das relações no mercado francês (ver considerandos 51 a 55). A empresa-mãe francesa da Alken-Maes desempenhou um papel activo no acordo.

(272) Em segundo lugar, a aplicação parcial do acordo no âmbito da CBB deve também ser considerada à luz do estudo «Cenário 2000» realizado pela Arthur D. Little por conta da CBB. Este estudo insere-se, nomeadamente no contexto da abertura das fronteiras europeias e das suas consequências para o mercado belga. Um dos objectivos do estudo é apurar a evolução do comércio da cerveja e do sector «horeca» na Bélgica, para permitir às empresas cervejeiras elaborarem as suas estratégias comerciais (ver considerando 129).

(273) Pelas razões acima indicadas, as restrições à concorrência ligadas ao acordo Interbrew/Alken-Maes são de natureza a desviar os fluxos comerciais no sector cervejeiro da orientação que, de outra forma, teriam. Por conseguinte, pode considerar-se que estas restrições da concorrência são susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados-Membros ([258]).

(274) O acordo relativo às marcas de distribuidor tem por objectivo fixar os preços a um nível superior ao que atingiriam numa situação concorrencial normal. Esta é uma razão suficiente para considerar que este acordo, directa ou indirectamente, teve um efeito real ou potencial sobre o comércio entre os Estados-Membros. Por outro lado, as partes no acordo estabeleceram uma relação com mercados vizinhos (Países Baixos, Luxemburgo e Alemanha). Produtores neerlandeses de cervejas vendidas com marca do distribuidor estiveram, igualmente, presentes em duas das reuniões (ver considerandos 156, 157 e 159).

(275) Pelas razões acima indicadas, as restrições de concorrência ligadas ao acordo Interbrew/Alken-Maes são de natureza a desviar os fluxos comerciais no sector cervejeiro da orientação que, doutra forma, teriam. Pode considerar-se, portanto, que estas restrições de concorrência são susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados-Membros ([259]).

([255]) Ver acórdãos do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias, de 30 de Janeiro de 1985, BNIC/Guy Clair, processo 123/83, Colectânea 1985, p. 391 e do Tribunal de Primeira Instância, de 10 de Março de 1992, Societa Italiana Vetro SpA e.o./Comissão, processos apensos T-68/89, T-77/89 e T-78/89, Colectânea 1992, p. II-1403.

([256]) Acórdão do Tribunal de Justiça, de 11 de Julho de 1985, Remia e outros/Comissão, processo T-42/84, Colectânea 1985, p. 2545, n.º 22.

([257]) Acórdão do Tribunal de Primeira Instância, de 10 de Março de 1992, Imperial Chemical Industries/Comissão, processo T-13/89, Colectânea, 1992, p. II-1021, n.º 304.

([258]) Acórdão do Tribunal de Justiça, de 29 de Outubro de 1980, Van Landewyck/Comissão, processos apensos 209 a 215 e 218/78, Colectânea 1980, p. 3125, números 171 a 173.

([259]) Acórdão Van Landewyck, ver nota de pé-de-página 258, n.os 171 a 173.

6.6. **N.º 3 do artigo 81.º do Tratado CE**

(276) Os acordos e as práticas que são objecto da presente decisão foram adoptados secretamente e não foram notificados à Comissão. Por conseguinte, não podem ser isentos das disposições do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE. De qualquer modo, as práticas do tipo das que foram adoptadas pelas empresas envolvidas não preenchem, em princípio, as condições previstas no n.º 3 do artigo 81.º do Tratado CE, dado o carácter intrinsecamente anticoncorrencial (da combinação) dos vários elementos constitutivos do acordo. Concretamente, a Comissão não tem conhecimento de elementos que possam conduzir à conclusão de que estão preenchidas as quatro condições para a concessão de uma isenção individual.

7. **DESTINATÁRIOS DA PRESENTE DECISÃO**

(277) A presente decisão tem por destinatários as empresas directamente implicadas nas infracções.

(278) No caso do acordo Interbrew/Alken-Maes, as empresas destinatárias são a Interbrew e a Alken-Maes. Uma vez que a Danone controlava a Alken-Maes no período em que decorreu a infracção e esteve mesmo directamente implicada na infracção, é igualmente destinatária da presente decisão.

(279) Ainda que a concertação tenha tido lugar, em parte, no âmbito da CBB, esta não pode considerar-se como tendo participado nele. A Interbrew e a Alken-Maes utilizaram a CBB apenas como local de encontro para aprofundar e pôr em prática os seus acordos bilaterais. Por conseguinte, a CBB não desempenhou um papel próprio no acordo ([260]).

(280) No caso do acordo relativo às marcas de distribuidor, os destinatários são a Interbrew e a Alken-Maes, bem como a Haacht e a Martens. Ainda que a Alken-Maes estivesse sob o controlo da Danone na altura dos factos, a Comissão não dispõe de indícios que comprovem que esta tenha estado também efectivamente implicada no acordo relativo às marcas de distribuidor.

8. **DURAÇÃO DA INFRACÇÃO**

8.1. **O acordo Interbrew/Alken-Maes**

(281) A Comissão dispõe de elementos de prova sobre o acordo Interbrew/Alken-Maes relativos ao período de, pelo menos, 28 de Janeiro de 1993 a 28 de Janeiro de 1998 (ver considerandos 44 e 103). Em 28 de Janeiro de 1998, há conhecimento de uma primeira reunião com um objectivo claramente anticoncorrencial. Em 28 de Janeiro de 1998, tem lugar a última reunião efectuada no quadro do acordo sobre a qual a Comissão dispõe de documentos. Esta infracção durou, portanto, cinco anos e um dia. É certo que a troca de informações começou mais cedo e terminou mais tarde, mas o presente procedimento, formalmente iniciado pela adopção da comunicação de objecções pela Comissão, em 29 de Setembro de 2000, incide apenas sobre o período de vigência do acordo, no seu conjunto. Também não está provado que a concertação prevista em relação ao sector «horeca», mencionada nas notas do director comercial para a Bélgica (ver n.º 3 do considerando 104), tenha efectivamente existido.

(282) Esta duração da infracção é contestada pela Danone. Segundo esta, as conversações entre a Alken-Maes e a Interbrew só tiveram início em 12 de Outubro de 1994 e terminaram em Julho de 1996, quando a Interbrew tomou a decisão de introduzir a sua nova estrutura tarifária em 1 de Janeiro de 1997. Todavia, este argumento não tem em conta os elementos de prova que revelam a existência de conversações anteriores entre a Alken-Maes e a Interbrew, a partir de 28 de Janeiro de 1993, e que estão na posse da Comissão. Como acima se refere, as explicações avançadas pela Danone para justificar estas conversações não são plausíveis (ver considerandos 247 e 248). O facto de, no encontro entre a Alken-Maes e a Interbrew de 28 de Janeiro de 1998, só terem sido avaliados os acordos de 12 de Outubro de 1994 nada altera. Nesta data, a Interbrew e a Alken-Maes falaram, de facto, dos acordos existentes entre si. Se as circunstâncias determinaram que as conversações tenham ficado sem sequência, isto não significa que não se tratasse de um encontro inserido no quadro dos acordos e das concertações existentes entre a Interbrew e a Alken-Maes.

(283) Contrariamente ao que a Danone declara, o acordo Interbrew/Alken-Maes não terminou em Julho de 1996. Importa referir que a Interbrew reconheceu que a infracção continuou até Janeiro de 1998 (ver considerando 111) e que um dos colaboradores da Alken-Maes que participou, na altura, nas discussões tarifárias declarou que a cooperação com a Interbrew terminara em Novembro de 1997 (ver considerando 100). Por outro lado, a Comissão dispõe de elementos de prova relativos às conversações mantidas no quadro da cooperação entre a Interbrew e a Alken-Maes nos dias 9 de Dezembro de 1996 (por telefone), 17 de Abril de 1997 e 28 de Janeiro de 1998 (ver considerandos 91, 95-96 e

([260]) Acórdão do Tribunal de Justiça, de 27 de Setembro de 1988, Produtores de pasta de madeira/Comissão, processos apensos 89/85, 104/85, 116/85, 117/85, 125-129/85, Colectânea 1988, p. 5193, números 24 a 27.

103-104). O facto de a Alken-Maes, na altura, ter encomendado a um consultor um estudo sobre o (projecto de) sistema tarifário da Alken-Maes e da Interbrew não afecta a conclusão sobre o prosseguimento da infracção, considerando os elementos de prova de que dispõe a Comissão.

(284) Contrariamente ao que sustenta a Danone, as conversações de 17 de Abril de 1997 tiveram por objecto a coordenação dos comportamentos da Interbrew e da Alken-Maes/Danone no mercado. Considerando a declaração da Interbrew relativa ao teor desta discussão (ver considerando 96), não é credível que tenha tido por objecto uma possível absorção da Kronenbourg/Alken-Maes pela Interbrew, o que, de resto a Danone não provou.

(285) Das notas do representante da Interbrew na reunião de 28 de Janeiro de 1998, depreende-se que, na ocasião, se discutiu a relação entre a Interbrew e a Alken-Maes. As partes não só efectuaram o balanço da cooperação, como abordaram também temas da actualidade e discutiram modalidades da concertação (ver considerando 104). A Danone não tornou plausível o seu argumento segundo o qual a reunião de 28 de Janeiro de 1998 fora um encontro entre uma cervejeira (a Alken-Maes) e o seu distribuidor para a região de Bruxelas (a Interbrew). Não é isto que indicam os elementos de prova de que dispõe a Comissão. Em contrapartida, as declarações de representantes, tanto da Interbrew como da Alken-Maes, sugerem que esta discussão não produziu resultados e que, em seguia, foi posto termo aos contactos (ver considerando 105).

8.2. **O acordo relativo às marcas de distribuidor**

(286) Ressalta dos elementos de prova de que a Comissão dispõe que as reuniões tiveram lugar entre 9 de Outubro de 1997 e 7 de Julho de 1998 (ver considerando 156). Esta infracção, teve, portanto, uma duração de, pelo menos, cerca de nove meses. Esta duração não é contestada pelas empresas envolvidas.

9. **SANÇÕES**

9.1. **Artigo 3.º do Regulamento n.º 17**

(287) Se a Comissão verificar uma infracção ao disposto no n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE, pode obrigar as empresas envolvidas a pôr-lhe termo, em conformidade com o artigo 3.º do Regulamento n.º 17.

(288) Um colaborador da Interbrew, à época implicado no acordo Interbrew/Alken-Maes, declarou que, depois do encontro de 28 de Janeiro de 1998, «nada mais (...) se passou» (ver considerando 105). A Comissão também não dispõe de elementos que demonstrem que uma das partes tenha continuado com este comportamento anticoncorrencial depois de 28 de Janeiro de 1998.

(289) Quanto à troca de informações entre a Interbrew e a Alken-Maes, importa referir, por outro lado, que a Alken-Maes forneceu à Comissão uma cópia a sua carta de 5 de Novembro de 1999, pela qual põe termo à troca de informações com a Interbrew.

(290) No que se refere ao acordo relativo às marcas de distribuidor, os participantes deram a conhecer que só haviam tido lugar quatro reuniões, a última das quais em Junho de 1998 (ver considerando 156). Por outro lado, um dos colaboradores implicados declarou que fora posto termo à concertação (ver considerando 157). A Comissão também não dispõe de elementos de prova que demonstrem que a concertação prosseguiu depois desta reunião.

(291) Em resposta à comunicação de objecções, a Interbrew declarou que tinha posto termo quer ao acordo Interbrew/Alken-Maes, quer ao acordo relativo às marcas de distribuidor. A este respeito, a Interbrew remete para a sua carta de 29 de Fevereiro de 2000, na qual indica que pusera termo às infracções e que tomara medidas significativas destinadas a impedir a repetição de tais infracções às regras da concorrência. Uma destas regras consiste na introdução de um vasto «Compliance Programme», que prevê, nomeadamente, auditorias internas e externas semestrais. Neste âmbito, especifica-se, nomeadamente, que os empregados da Interbrew não estão autorizados a concluir acordos relativos aos preços, às condições de venda, à repartição do mercado e à troca de informações.

(292) Considerando o exposto, não é necessário obrigar as empresas envolvidas a pôr termo à infracção.

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

(293) Por força do n.º 2 do artigo 15.º do regulamento n.º 17, a Comissão pode, mediante decisão, aplicar a cada empresa coimas de montante entre mil a um milhão de euros, podendo este montante ser superior, desde que

não exceda dez por centro do volume de negócios realizado durante o exercício social anterior, por cada uma das empresas que tenha participado na infracção sempre que, deliberadamente ou por negligência, estas cometam uma infracção ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE.

(294) Para determinar o montante da coima, a Comissão deve ter em conta todas as circunstâncias pertinentes, em especial, a gravidade e a duração da infracção. O método seguido nestes casos está definido nas Orientações para o cálculo das coimas aplicadas por força do n.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17 e do n.º 5 do artigo 65.º do Tratado CECA ([261]).

9.2.1. *O acordo Interbrew/Alken-Maes*

9.2.1.1. Cálculo da coima

(295) A Comissão considera que, no caso do acordo Interbrew/ /Alken-Maes, deve ser aplicada uma coima à Interbrew e à Danone. A Danone é considerada responsável pela sua própria participação na infracção e pela da Alken-Maes. Uma empresa-mãe que tenha desempenhado um papel activo na participação da sua filial num acordo pode ser considerada responsável pelos actos da mesma filial ([262]). Como a própria Danone declarou, esta formava uma entidade económica com a Alken-Maes no momento da infracção ao artigo 81.º do Tratado CE. Por outro lado, a Danone, não só era a empresa-mãe da Alken-Maes à data dos factos, mas estava também directamente implicada no acordo. A Danone reconhece ter participado em reuniões relativas ao mercado belga e ter estado ao corrente de determinadas práticas. Consequentemente, a Danone é considerada responsável tanto pela sua própria participação no acordo como pela da Alken-Maes.

9.2.1.2. Infracção cometida de forma deliberada ou por negligência

(296) Ressalta dos factos que todos os participantes no acordo tinham a intenção de concluir acordos, um pacto de não agressão sobre os preços e as promoções no comércio retalhista, sobre a partilha da clientela no mercado «horeca» («horeca clássico» e «clientes nacionais»), sobre a redução dos investimentos e da publicidade no mercado «horeca», sobre uma nova estrutura tarifária para o «horeca» e o comércio retalhista e sobre a troca de informações relativas aos sectores «horeca» e retalhista. A Comissão conclui, portanto, que esta infracção foi cometida de forma deliberada, dado que é impossível que as partes não tivessem tido conhecimento de que os acordos referidos *supra* (individualmente ou em combinação) levariam à restrição da concorrência.

9.2.1.3. Gravidade da infracção

(297) Um acordo/concertação horizontal como este — englobando um pacto geral de não agressão, acordos/práticas concertadas directos ou indirectos sobre preços e promoções no comércio retalhista, a repartição de clientes no mercado horeca, a limitação dos investimentos e da publicidade no mercado «horeca» a concertação sobre uma nova estrutura tarifária para os sectores «horeca» e retalhista e a troca de informações sobre as vendas nos sectores «horeca» e retalhista — constitui, pela sua própria natureza, uma infracção muito grave. O sistema de troca de informações entre a Interbrew e a Alken-Maes facilitou a aplicação prática destes acordos e a realização dos seus objectivos. Sendo o preço um dos principais factores de concorrência, os diversos acordos e mecanismos secretos adoptados pelos produtores tinham todos como objectivo último majorar os preços e elevá-los a um nível superior ao que atingiriam em condições de livre concorrência, em detrimento dos consumidores.

(298) O acordo incidia globalmente sobre todos os segmentos do mercado da cerveja, incluindo o «horeca» e o comércio retalhista. A Comissão tem ainda em conta o facto de as conversações havidas entre a Interbrew, por um lado, e a Alken-Maes e a Danone, por outro, terem decorrido ao mais alto nível. Reveste-se ainda de importância o facto de os acordos e as práticas concertadas incidirem sobre uma grande diversidade de parâmetros da concorrência (preços e promoções, clientes, investimentos, publicidade, estrutura tarifária e troca de dados sobre as vendas) e o facto de a Interbrew e a Alken-Maes/Danone terem discutido regularmente estes assuntos.

(299) A Danone contesta que estas reuniões tenham incidido sobre acordos de preços ou de repartição do mercado. No entanto, os elementos de prova disponíveis e as declarações da Interbrew e da Alken-Maes revelam que foram concluídos, de facto, tais acordos sobre os preços e a repartição do mercado (ver secção 6.3.1).

([261]) JO C 9 de 14.1.1998, p. 3.

([262]) Acórdão do Tribunal de Primeira Instância, de 14 de Maio de 1998, NV Koninklijke KNP BT/Comissão, processo T-309/94, Colectânea 1998, p. II-1007, números 45 e seguintes; este elemento do acórdão foi confirmado pelo Tribunal de Justiça, ver Tribunal de Justiça, acórdão de 16 de Novembro de 2000, NV Koninklijke KNP BT/Comissão, processo C-248/98 P, Colectânea 2000, p. I-9641.

(300) É necessário partir do princípio de que os vários acordos secretos concluídos pelas partes tinham por objectivo majorar os preços em seu benefício, elevando-os a um nível superior ao que atingiriam em condições de livre concorrência. Dos elementos de prova de que a Comissão dispõe conclui-se que o pacto de não agressão, os acordos sobre a partilha da clientela no mercado «horeca» (em parte), os acordos relativos à limitação publicidade no sector «horeca», o acordo relativo a uma nova estrutura tarifária no sector horeca e a troca de informações sobre as vendas nos sectores horeca e retalhista na reunião de 28 de Janeiro de 1998, foram considerados pela Interbrew e pela Alken-Maes objectivos alcançados (ver considerando 104). Por outro lado, a Interbrew reconheceu que ela própria e a Alken-Maes se haviam concertado em relação a acções de promoção no mercado retalhista (ver considerando 109). A Interbrew e a Alken-Maes admitiram igualmente que, todos os meses, as duas empresas trocavam informações detalhadas sobre as vendas (ver secção 4.4). A Comissão reconhece que, tendo em conta os elementos de prova reunidos, deve admitir-se que algumas componentes do acordo não foram, pelo menos inteiramente, aplicadas pela Interbrew e pela Alken-Maes: determinados elementos do «gentlemen's agreement» não foram concretizados (ver considerandos 92, 107, 236 e 242), o acordo de partilha do mercado no sector horeca não foi inteiramente respeitado pela Interbrew (ver considerando 72) e as conversações no âmbito da CBB conduziram a resultados limitados (ver considerando 241). Contudo, estes factos não permitem concluir que o acordo não tenha tido, enquanto tal, qualquer impacto, ou tenha tido apenas um impacto limitado no mercado ([263]).

(301) O mercado geográfico relevante cobre a totalidade do território belga, o que corresponde a uma parcela substancial do mercado comunitário.

(302) Tendo em conta os pactos descritos *supra* (ver considerandos 297-301), a Comissão conclui que a infracção em apreço deve ser considerada muito grave.

([263]) Para a determinação do montante da coima, o impacto no mercado só assume uma importância essencial quando se está em presença de acordos que, pela sua própria natureza, não são restritivos da concorrência e, portanto só são incompatíveis com o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE devido aos seus efeitos concretos. Como já acima ficou estabelecido, o conjunto de acordos concluídos entre a Interbrew e a Alken-Maes/Danone é, pela sua própria natureza, restritivo da concorrência, o que significa que não é necessário verificar, de forma específica, em que medida a concorrência é restringida por efeito do acordo (ver secção 6.4).

(303) Ao determinar o montante da coima, a Comissão deve ter em consideração, igualmente, a capacidade económica efectiva dos autores das infracções para atentar gravemente contra a concorrência.

(304) Os participantes no acordo representavam, à data dos factos, cerca de 70 % das vendas totais de cerveja na Bélgica e, aproximadamente, 80 % das vendas de «pils» no mercado belga. Contudo, existia uma diferença considerável de dimensões entre a Interbrew, número um na Bélgica, e a Alken-Maes, número dois no mesmo mercado. A Interbrew era então, como continua a ser, líder no mercado belga, com uma quota de mercado média de cerca de 55 %. A Alken-Maes possuía, na época, uma quota de mercado média de 15 %.

(305) Além disso, importa fixar o montante da coima a um nível que garanta o seu carácter dissuasor. Neste contexto, a Comissão tem em conta o facto de a Interbrew e a Danone serem empresas internacionais de grande dimensão. Quanto à Danone é ainda importante o facto de esta empresa produzir diferentes produtos.

(306) A Comissão tem igualmente em conta que a Interbrew, por um lado, e a Alken-Maes e a Danone, por outro, dispõem de conhecimentos e de infra-estruturas jurídico-económicas que lhes permitem avaliar o carácter infractor do seu comportamento e as consequências dele decorrentes, do ponto de vista do direito da concorrência.

(307) No quadro do cálculo do montante da coima a impor à Interbrew e considerando a gravidade da infracção, a coima deve ser fixada, segundo a Comissão, em 45 milhões de euros. No caso da Alken-Maes/Danone, uma coima de 25 milhões de euros é considerada adequada.

9.2.1.4. Duração da infracção

(308) Tanto no caso da Interbrew como no da Alken-Maes, a duração da infracção foi determinada em cinco anos e um dia. Está-se em presença, portanto, de uma infracção de duração média a longa. Tendo em conta que a intensidade da cooperação diminuiu de forma significativa no final do acordo, a Comissão considera apropriada uma majoração da coima em 45 %, tanto para a Interbrew como para a Danone.

(309) O montante de base da coima é fixado, portanto, em 65,25 milhões de euros para a Interbrew e em 36,25 milhões de euros para a Danone.

9.2.1.5. Circunstâncias agravantes

(310) Decorre dos elementos de prova que, em Agosto e Novembro de 1993, a Interbrew desempenhou um papel determinante em relação aos acordos sobre os preços no comércio retalhista (ver considerandos 49 e 50). Em 1995, a Interbrew também tomou a iniciativa de iniciar conversações com a Alken-Maes em matéria de tarifário (ver considerandos 74 e 145). Por outro lado, pode concluir-se, nomeadamente, de uma declaração da própria Interbrew, que a troca de informações entre a Interbrew e a Alken-Maes teve início em 1992 (ou, possivelmente, mais cedo), por iniciativa da Interbrew (ver considerando 122).

(311) A extensão da cooperação entre a Interbrew e a Alken-Maes, em 1994, que levou ao amplo «gentlemen's agreement» que responde pelo nome de código «Université de Lille», resulta, no entanto, de intervenções da Danone relativas ao mercado belga (ver considerandos 232 a 234).

(312) Contrariamente ao que a Danone afirmou, não se poderá concluir, com base nos elementos de prova disponíveis, que a Interbrew dirigiu as operações com vista a pôr em prática os acordos e atingir os objectivos do acordo no âmbito da CBB. A Interbrew e a Alken-Maes acordaram, em 29 de Agosto de 1994, utilizar a CBB como quadro para a realização de determinados elementos do acordo (ver considerando 133), o que efectivamente aconteceu depois de a Interbrew e a Alken-Maes terem estabelecido, em Novembro de 1994, o «gentlemen's agreement» denominado «Université de Lille» e de ter sido apresentado o relatório «Cenário 2000», elaborado pela Arthur D. Little por encomenda da CBB (ver considerandos 135 e seguintes). Convém referir, a este respeito, que no grupo de trabalho responsável, denominado «Visão 2000», tinham lugar representantes tanto da Interbrew como da Alken-Maes e que os quatro subgrupos nele criados eram todos presididos pelos representantes da Alken-Maes, à excepção do subgrupo «investimentos nos pontos de venda», cuja presidência era partilhada entre representantes da Interbrew e da Alken-Maes (ver considerandos 137 e 144).

(313) Considerando que tanto a Danone como a Interbrew tomaram iniciativas relativas a diferentes elementos do acordo, a Comissão conclui que nenhuma das empresas implicadas desempenhou um papel dirigente no conjunto do acordo.

(314) Por outro lado, importa sublinhar ainda que a Danone (então denominada BSN) já foi condenada duas vezes por infringir o artigo 81.º do Tratado CE ([264]). Tal como no caso em apreço, as infracções consistiram, então, em troca de informações, em restrições relativas aos preços e às condições de venda e ainda, num dos casos, em acordos de partilha do mercado. Considerando que a Danone cometeu, de novo, uma infracção depois de ter sido sancionada por actos do mesmo tipo, pode falar-se, nestas circunstâncias, de recidiva ([265]). O facto de a Danone desenvolver a sua actividade, à época, sob um nome diferente, em nada afecta esta circunstância. Do mesmo modo, o facto de as duas infracções precedentes terem ocorrido num sector diferente do actual, não impede minimamente — devido, nomeadamente, à natureza das infracções — de afirmar a existência de uma infracção similar no caso em apreço. A este respeito, a Comissão entende dever sublinhar que, ao longo de todo o período ([266]) durante o qual as três infracções foram cometidas pela BSN ou Danone, as funções de presidente-director-geral foram assumidas por uma só e a mesma pessoa, a qual estava, além disso, implicada pessoalmente nos acordos com a Interbrew (ver considerandos 45, 56 e 112). Ademais, pelo menos dois dirigentes da Danone responsáveis pelas actividades da divisão alimentar no momento do acordo bilateral trabalhavam na divisão «vidro liso» da Danone à época das precedentes infracções ou de uma delas ([267]).

(315) A Danone ameaçou destruir a Interbrew no mercado francês se esta não transferisse 500 000 hectolitros de cervejas para a Alken-Maes. Isto conduziu a uma extensão da cooperação entre a Interbrew e a Alken-Maes (ver considerandos 232 a 234 e 236). Importa, portanto, concluir, no que se refere ao papel da Danone, que esta forçou a Interbrew a alargar a sua cooperação, ameaçando-a de represálias se esta o recusasse.

(316) Pela ameaça de aplicação de medidas de retaliação e em razão da recidiva, a Comissão considera apropriada uma majoração do montante de base da coima em 50 % no caso da Danone.

([264]) Decisão 84/388/CEE da Comissão de 23 de Julho de 1984 (IV/30.988 — Acordos e práticas concertadas no sector do vidro liso nos países do Benelux) (JO L 212 de 8.8.1984, p. 13); Decisão 74/292/CEE da Comissão de 15 de Maio de 1974, IV/400/CEE, Acordos entre fabricantes de vidro de embalagem (JO L 160 de 17.6.1974, p. 1).

([265]) Acórdão do Tribunal de Primeira Instância, de 11 de Março de 1999, Thyssen Stahl AG/Comissão, processo T-141/94, Col. 1999, p. II-347, n.º 617.

([266]) Pelo menos, até 2 de Maio de 1996, ver o sítio internet da Danone (www.danonegroup.com) e a resposta da Danone, datada de 30 de Novembro de 2000, à comunicação de objecções.

([267]) Anexo 28 à resposta dada pela Danone, em 10 de Maio de 2000, ao pedido de informações (doc. 37614 09915-09938).

9.2.1.6. Circunstâncias atenuantes

(317) A não aplicação efectiva dos acordos ou práticas ilegais constitui uma circunstância atenuante. A Comissão reconhece ser possível inferir, dos elementos de prova, que as partes não aplicaram integralmente todos os acordos específicos enquadrados na concertação (ver considerando 300). Isto não significa que o acordo, enquanto tal, não tenha sido realmente posto em prática. O facto de determinados elementos da infracção não se terem concretizado não é, em si, suficiente para se poder falar de uma circunstância atenuante, na acepção acima citada.

(318) Contudo, é tido em conta, em relação à Alken-Maes, o facto de esta ter cessado a troca de informações com a Interbrew após as diligências de instrução efectuadas pela Comissão em 26 e 27 de Outubro de 1999.

(319) Esta circunstância justifica uma redução do montante de base da coima em 10 %, no caso da Alken-Maes/Danone.

(320) O controlo dos preços aplicado na Bélgica não pode justificar uma redução da coima. Importa especificar que este controlo só esteve em vigor até 1 de Maio de 1993 no sector a cerveja. Ademais, este regime obrigaria as partes unicamente a solicitar autorização, a título individual ou colectivo, por intermédio do seu organismo representativo, para proceder a um aumento dos preços, e não a concluir acordos ou a concertar-se sobre os preços (ver considerando 247). A este respeito, a Danone remeteu para a decisão da Comissão relativa aos Ferries gregos ([268]). Neste caso, a Comissão tinha considerado como circunstância atenuante o facto de, no período em que decorreu a infracção, as empresas implicadas estarem obrigadas a apresentar, elas próprias, uma proposta comum para as tarifas internas, proposta depois aprovada pelas autoridades gregas. Isto pode ter dado origem a dúvidas quanto à questão de saber se a fixação de tarifas internacionais constituía uma infracção. Esta situação não é comparável à do presente processo, pelas razões a seguir referidas. Em primeiro lugar, não cabia às empresas cervejeiras apresentar, elas próprias, uma declaração colectiva de aumento de preços, devendo apresentá-la por intermédio da sua organização representativa. A concertação entre as empresas referente aos preços e à estrutura dos seus custos não decorreu, portanto, directamente do controlo de preços em vigor na Bélgica e não correspondeu ao comportamento que as autoridades belgas esperavam das cervejeiras. Depois, o controlo dos preços tinha por finalidade a aprovação dos respectivos aumentos e não a oficialização de tarifas nominais propostas pelas empresas.

(321) A Danone alegou também que a Comissão deveria ter em conta a situação de crise em que se encontrava o mercado belga da cerveja. A Comissão reconhece que, durante os anos noventa, este mercado registou um ligeiro recuo da procura (ver considerando 6), que pode ter conduzido a um certo excesso de capacidade, e foi objecto de pressões por parte do comércio retalhista. No entanto, esta situação não é comparável à dos casos em que a Comissão entendeu que deveria, para determinar o montante da coima, tomar em consideração a existência de uma situação de crise num dado mercado ([269]). A este respeito, a Comissão salienta, igualmente, que a produção de cerveja na Bélgica registava, à época, uma baixa claramente menos significativa do que o consumo (ver considerando 6). A situação financeira específica de uma parte implicada numa infracção, neste caso, a Alken-Maes, não poderia justificar uma redução da coima. Com efeito, isto significaria atribuir uma vantagem concorrencial injustificada às empresas menos adaptadas às condições do mercado ([270]). Por outro lado, o facto de uma empresa sofrer perdas não significa que não tenha obtido um benefício em participar numa infracção às regras da concorrência, uma vez que este benefício pode consistir numa diminuição dos seus prejuízos.

(322) A Danone sustenta, igualmente, que importa ter em conta a posição de dependência da Alken-Maes em relação à Interbrew, na altura da infracção. Como já foi explicado (ver considerando 247), a Comissão considera que a tentativa da Alken-Maes de pôr fim a uma eventual infracção ao artigo 82.º do Tratado CE cometida pela Interbrew não poderá ser admitida como um meio de defesa relativo à participação num acordo. Ademais, nesta alegação, a Danone, empresa-mãe da Alken-Maes, ignora a sua própria implicação no acordo. Por último,

([268]) Decisão 1999/271/CE da Comissão de 9 de Dezembro de 1998 (IV/34.466) Ferries gregos (JO L 109 de 27.4.1999, p. 24).

([269]) Ver, nomeadamente, a Decisão 94/815/CE de 30 de Novembro de 1994 (IV/33.126 e 33.322 — Cimento) (JO L 343 de 30.12.1994, p. 1); a Decisão 94/599/CE de 27 de Julho de 1994 (IV/31.865, PVC) (JO L 239 de 14.9.1994, p. 14); e a Decisão de 8 de Dezembro de 1999 (Tubos em aço sem soldadura), ainda não publicada.

([270]) Acórdão do Tribunal de Justiça, de 8 de Novembro de 1983, IAZ e.o./Comissão, processos apensos 96 a 102, 104, 105, 108 e 110/82, Col. 1983, p. 3369.

já foi tida em conta a diferença de dimensão entre a Alken-Maes e a Interbrew no quadro da determinação do montante de base da coima.

9.2.1.7. Comunicação da Comissão de 18 de Julho de 1996 sobre a não aplicação ou a redução de coimas nos processos relativos a acordos, decisões e práticas concertadas

(323) A Interbrew e a Alken-Maes invocaram, ambas, a comunicação da Comissão sobre a não aplicação ou a redução de coimas nos processos relativos a acordos, decisões e práticas concertadas (a seguir designada «a comunicação»).

(324) As informações que a Interbrew prestou na sequência de um pedido de informações por força do artigo 11.º do Regulamento n.º 17 contribuíram grandemente para estabelecer os dados de facto. Esta cooperação com a Comissão foi além da simples resposta ao pedido de informações, na acepção do artigo 11.º do Regulamento n.º 17. Por outro lado, a Interbrew não contestou a materialidade dos factos constitutivos da infracção aos olhos da Comissão.

(325) Esta cooperação da Interbrew justifica uma redução em 30 % da coima, com base no n.º 2 da parte D da comunicação.

(326) Ainda que a Alken-Maes tenha declarado, durante o processo, que não contestava nem os factos nem a existência da infracção, também afirmou, tal como a Danone, em resposta à comunicação de objecções, que não contestava os elementos de facto contidos neste documento unicamente na medida em que estes elementos assentavam parcialmente em informações fornecidas pela Alken-Maes à Comissão ([271]). Por outro lado, a Danone, exprimindo-se igualmente em nome da Alken-Maes, pôs em dúvida a existência da infracção, tal como é descrita pela Comissão na comunicação de objecções. Tal não justifica uma redução da coima, na acepção do n.º 2 da parte D, segundo travessão, da comunicação.

(327) Contudo, a Alken-Maes forneceu, sobre a existência e o conteúdo da infracção informações que foram além da resposta ao pedido de informações, a título do artigo 11.º do Regulamento n.º 17. A Comissão considera que esta circunstância justifica uma redução do montante da coima.

(328) A Comissão considera apropriada, por conseguinte, no caso da Danone, uma redução da coima em 10 %, com base no n.º 2 do ponto D, primeiro travessão, da comunicação.

9.2.1.8. Conclusões quanto ao montante das coimas

(329) Pela sua participação no acordo Interbrew/Alken-Maes, é aplicada à Interbrew uma coima de 45,675 milhões de euros.

(330) Pela sua própria participação e pela da sua filial Alken-Maes, é aplicada à Danone uma coima de 44,043 milhões de euros.

9.2.2. *O acordo relativo às marcas de distribuidor*

9.2.2.1. Cálculo da coima

(331) No que se refere ao acordo relativo às marcas de distribuidor, é aplicada uma coima às empresas que participaram nesta infracção, a saber, a Interbrew, a Alken-Maes, a Haacht e a Martens. Ainda que a Alken-Maes fosse, à época, uma filial da Danone, a Comissão considera não dever atribuir esta infracção à Danone, considerando que esta última não esteve directamente implicada no referido acordo ([272]).

9.2.2.2. Infracção cometida de forma deliberada ou por negligência

(332) Segundo a jurisprudência constante do Tribunal de Justiça e do Tribunal de Primeira Instância, para uma infracção às regras de concorrência do Tratado poder ser considerada como tendo sido cometida de forma deliberada, não é necessário que a empresa tenha tido consciência de infringir o artigo 18.º ou a proibição contida nesta disposição. Basta que não tenha podido ignorar que a conduta incriminada tinha por objectivo ou por efeito restringir a concorrência no mercado comunitário e que afectava ou era de natureza a afectar as trocas entre os Estados-Membros ([273]).

([271]) «Sem contestar a existência dos factos ocorridos no período em causa, na medida em que estes, em parte, assentam nas informações fornecidas pelos representantes da Alken-Maes aos agentes da Comissão [...](Danone); a Alken-Maes não contesta a veracidade dos contactos e práticas entre a Interbrew e a Alken-Maes no período coberto pela comunicação de objecções (a "CA") na medida em que estes, em parte, assentam nas informações fornecidas pelos representantes da própria Alken-Maes aos agentes da Comissão (Alken-Maes)».

([272]) Acórdão do Tribunal de Primeira Instância, de 14 de Maio de 1998, NV Koninklijke KNP BT/Comissão, processo T-309/94, Col. 1998, p. II-1007, n.os 45 e seguintes.

([273]) Acórdãos do Tribunal de Justiça, de 1 de Fevereiro de 1978, Miller/Comissão, processo 19/77, Col. 1978, p. 131, n.º 18; de 8 de Fevereiro de 1990, Tipp-Ex/Comissão, processo 279/87, Colectânea 1990, p. I-261; Acórdão do Tribunal de Primeira Instância, de 12 de Julho de 2001, Tate & Lyle e.o./Comissão, processos apensos T-202/98, T-204/98 e T-207/98, ainda não publicado.

(333) A Comissão considera que nenhum dos participantes no acordo relativo às marcas de distribuidor podia ignorar que o seu comportamento tendia a restringir a concorrência no mercado comunitário. Os contactos directos entre concorrentes relativos aos preços e à repartição dos clientes são, invariavelmente, considerados suspeitos à luz do direito da concorrência, ainda que estes contactos tenham lugar no âmbito de uma organização representativa, circunstância evidenciada pela Martens para demonstrar a sua inocência. As empresas implicadas também não podiam ignorar que o seu comportamento podia afectar as trocas comerciais entre Estados-Membros.

(334) Ainda que as conversações em causa tivessem tido lugar no âmbito da CBB, elemento avançado pela Martens para alegar que se tratou, da sua parte, de um erro desculpável ou cometido de boa fé, teria de se falar, neste caso, numa infracção ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE, cometida de forma deliberada pelos participantes nestas conversações. Este meio de defesa produzido pela Martens é, portanto, destituído de pertinência para a apreciação do carácter intencional da infracção.

9.2.2.3. Gravidade da infracção

(335) Uma concertação horizontal sobre os preços e a partilha do mercado constitui, pela sua própria natureza, uma infracção muito grave. A troca de informações era um instrumento destinado à aplicação desta concertação.

(336) A Martens contesta que tenha havido acordos sobre os preços ou sobre a partilha do mercado. Todavia, dos elementos de prova disponíveis e das declarações da Interbrew e da Haacht, conclui-se que as quatro reuniões foram palco de uma concertação sobre os preços e sobre a partilha do mercado (ver também considerando 252). Independentemente do carácter intrinsecamente grave de tais comportamentos, a Comissão tem também em conta, para a apreciação da gravidade da presente infracção, o seu impacto sobre o mercado e a extensão do mercado geográfico relevante.

(337) Quanto ao impacto sobre o mercado, importa sublinhar que as várias práticas secretas das partes visavam uma repartição dos clientes e, em última análise, a fixação de preços superiores aos que seriam atingidas em condições de livre concorrência. A Comissão reconhece que não dispõe de provas de que a concertação, talvez com uma única excepção, levou as empresas implicadas a adaptar o seu comportamento no mercado. No entanto, ficou provado que, nas reuniões organizadas no quadro do acordo relativo às marcas de distribuidor, se discutiu a repartição de clientes e os preços e foram trocadas informações a este respeito. O facto de as cervejeiras belgas possivelmente terem trocado apenas uma vez informações relativas às cervejas vendidas com marca do distribuidor na Bélgica nada retira à gravidade destas práticas. O objectivo desta concertação (não fazer ofertas de preços aos clientes dos parceiros, para evitar uma batalha de preços) não obrigava, de facto, a trocar informações de forma regular. Isto não permite, portanto, concluir simplesmente que o acordo, enquanto tal, não tenha tido qualquer impacto, ou apenas um impacto reduzido, sobre o mercado ([274]).

(338) Quanto à extensão geográfica do mercado em causa, a Comissão tem em conta o facto de as conversações incidirem sobre a totalidade do território belga mas se limitarem ao segmento das «pils» vendidas com marca do distribuidor (o que representa 5,5 % do total do consumo belga de cerveja (ver considerando 8).

(339) Neste contexto, a Comissão considera que a presente infracção constitui uma violação grave do disposto no n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE.

(340) Ao determinar o montante da coima, a Comissão deve ter também em consideração a capacidade económica efectiva dos autores da infracção para atentarem gravemente contra a concorrência e fixar o montante da coima a um nível que assegure o seu carácter dissuasor.

(341) Para ter em conta a capacidade efectiva das empresas implicadas para causar um prejuízo significativo no mercado belga da cerveja e, especificamente, no segmento das cervejas vendidas com marca do distribuidor, importa, portanto, segundo a Comissão, estabelecer uma distinção entre as várias empresas que tomaram parte na infracção. Tendo em conta as vendas realizadas pelas diferentes empresas no segmento das cervejas vendidas com marca do distribuidor, a Comissão conclui que existem duas categorias. A Haacht e a Martens, que registaram as vendas mais elevadas no segmento das cervejas vendidas com marca de distribuidor inserem-se na primeira categoria. A Interbrew e a Alken-Maes, que registaram vendas mais baixas no segmento das cervejas vendidas com marca de distribuidor inserem-se na segunda categoria.

([274]) Para a determinação do montante da coima, o impacto sobre o mercado só assume uma importância essencial quando se está em presença de acordos que não são, pela sua própria natureza, restritivos da concorrência e que, portanto, só são incompatíveis com o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE devido aos seus efeitos concretos. Como ficou estabelecido acima, o acordo relativo às marcas de distribuidor é, pela sua própria natureza, restritivo da concorrência, o que significa que não é necessário verificar, especificamente, em que medida este acordo restringe a concorrência (ver secção 6.4).

(342) Tendo em conta os precedentes elementos e a gravidade da infracção, a Comissão considera apropriado impor as seguintes coimas:

à Haacht e à Martens: 300 000 euros;

à Interbrew e à Alken-Maes: 250 000 euros.

(343) A fim de garantir que a coima tem um carácter dissuasor suficiente e tendo em conta o facto de a Interbrew e de a Alken-Maes serem empresas internacionais de grande dimensão, ao contrário do que sucede com a Haacht e a Martens, ou seja, que podem dispor mais facilmente de conhecimentos e de infra-estruturas jurídico-económicas que lhes permitem avaliar o carácter infractor do seu comportamento e as consequências dele decorrentes, do ponto de vista do direito da concorrência, a Comissão considera adequada uma adaptação do montante de base relativamente à Interbrew e à Alken-Maes.

(344) Tendo em conta a respectiva dimensão e recursos, a Comissão considera que o montante da coima, tal como fixado no consideranod 342, tem de ser multiplicado por 5 relativamente à Interbrew e por 2 relativamente à Alken-Maes. Daí resulta uma coima no montante de 1 250 000 euros para a Interbrew e uma coima no montante de 500 000 euros para a Alken-Maes.

9.2.2.4. Duração da infracção

(345) A duração da infracção foi fixada em nove meses, o que nenhuma parte contesta. Esta duração não justifica qualquer aumento do montante da coima.

(346) O montante de base das coimas corresponde, por conseguinte, para todas as empresas implicadas, aos montantes referidos nos considerandos 342 e 344.

9.2.2.5. Circunstâncias agravantes

(347) Uma declaração proveniente da Interbrew indica que esta e a Alken-Maes tomaram a iniciativa de organizar reuniões a propósito das cervejas vendidas com marca do distribuidor (ver considerando 157). Tal é confirmado pela Haacht na sua resposta à comunicação de objecções (ver considerando 198). A Comissão considera que, tendo em conta esta circunstância, se deve aumentar o montante de base da coima em 30 % nos casos da Interbrew e da Alken-Maes.

9.2.2.6. Circunstâncias atenuantes

(348) As partes invocam, a título de circunstância atenuante, o facto de não terem efectivamente aplicado o acordo ou a prática que constitui a infracção. Alegam, especificamente, que a dita prática não conduziu a uma alteração do seu comportamento no mercado. A Comissão admite que, com base nos elementos de prova efectivamente reunidos, não ficou demonstrado, excepto, talvez, num caso, que as partes se tenham abstido de apresentar propostas aos clientes das outras cervejeiras envolvidas, a fim de evitar uma guerra de preços. No entanto, isto não pode levar à conclusão de que a prática constitutiva da infracção não tenha sido aplicada, considerando que as partes, nas quatro reuniões em causa, trocaram efectivamente informações relativas aos clientes e aos volumes e mantiveram efectivamente conversações a propósito dos seus clientes e preços.

(349) A Haacht e a Martens indicaram ambas que a sua participação no acordo deveria ser considerada passiva. A Comissão observa, no entanto, que a Haacht e a Martens participaram activamente no acordo relativo às marcas de distribuidor. Estes dois fabricantes assistiram, de facto, a todas as reuniões de que a Comissão tem conhecimento. Por outro lado, a Haacht reconheceu ter trocado informações sobre as cervejas vendidas com marca do distribuidor na Bélgica com os outros fabricantes implicados e ter concluído acordos relativos aos preços e à repartição dos clientes. Quanto à Martens, é também importante sublinhar que esta empresa participou activamente nas conversações, o que se depreende da sua proposta de convidar para as reuniões fabricantes neerlandeses que também produziam cervejas vendidas com a marca do distribuidor. A Martens não conseguiu demonstrar que tenha hesitado em tomar parte nestas reuniões.

(350) A necessidade, tanto da Haacht como da Martens, de reunir informações sobre a evolução do mercado das cervejas vendidas com marca do distribuidor também não poderá justificar uma infracção às regras europeias da concorrência.

(351) Não há qualquer razão para ter em conta, no cálculo da coima a aplicar à Haacht, a circunstância de o volume de negócios que esta realiza no segmento das cervejas vendidas com marca do distribuidor constituir apenas uma pequena parte do seu volume de negócios total. A Comissão recorda que a gravidade e a duração da infracção são os elementos de base do cálculo do montante da coima. A Comissão admite que, no passado, calculou coimas com base numa taxa correspondente a uma determinada percentagem do volume de negócios em causa. Os únicos limites postos à liberdade de escolha da Comissão na determinação das coimas, em conformidade com o n.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17, consistem, no entanto, nos limites legais citados nesta disposição e que fazem referência,

nomeadamente, ao volume de negócios total das empresas implicadas. De resto, a Comissão teve na devida conta, para efeitos da apreciação da gravidade da infracção, a importância económica da actividade em que se verificou a infracção.

(352) O considerando 351 aplica-se também à alegação da Martens segundo a qual a Comissão deverá ter em consideração, para determinar o montante da coima, o facto de a Martens, segundo as suas próprias declarações, não ter obtido qualquer benefício com as reuniões. O facto de a Comissão, no passado, ter tomado como ponto de partida o benefício obtido com a infracção para determinar o montante da coima não a obriga de modo algum a proceder da mesma maneira no presente caso. A Comissão tem em conta, a título de circunstância agravante, os ganhos realizados graças à infracção, quando tal é necessário para que o montante da coima ultrapasse o dos ganhos ilícitos. No entanto, daqui não se pode deduzir, inversamente, que se deva considerar a ausência de tais ganhos como uma circunstância atenuante.

(353) Deve ser rejeitada a alegação da Martens segundo a qual, considerando a decisão da Comissão relativa à FENEX ([275]), a coima deverá ser simbólica. A Comissão baseia-se na confirmação pelo Tribunal de Justiça de que a apreciação da Comissão sobre as coimas que entende necessárias pode variar de um caso para outro, mesmo que nos casos em questão se apresentem situações comparáveis ([276]). Deixando de parte a questão de saber se a Martens fez prova de inexperiência, o caso presente nada tem de comparável com a situação do caso FENEX, uma vez que, neste, a infracção decorreu de negligência e não de intenção deliberada. Ademais, já foi tida em conta a diferença entre a Interbrew e a Alken-Maes, por um lado, e a Martens e a Haacht, por outro, em termos de conhecimentos jurídico-económicos aquando da apreciação da gravidade da infracção cometida (ver considerando 343).

(354) A Martens e a Haacht solicitaram ambas que a Comissão tenha em consideração a sua situação financeira difícil para a fixação do montante da coima. A situação financeira específica de uma parte implicada numa infracção não pode, porém, dar lugar a uma redução da coima. Com efeito, tal significaria conceder uma vantagem concorrencial injustificada às empresas menos adaptadas às condições do mercado ([277]).

([275]) Ver nota de pé-de-página 233.

([276]) Acórdão do Tribunal de Justiça, de 12 de Julho de 1979, BMW Belgium, processos apensos 32/78 e 36/78 a 82/78, Col. 1979, p. 2435.

([277]) Acórdão do Tribunal de Justiça, no processo IAZ, ver nota de pé-de-página 270.

9.2.2.7. Comunicação da Comissão de 18 de Julho de 1996 sobre a não aplicação ou a redução de coimas nos processos relativos a acordos, decisões e práticas concertadas

(355) Todas as empresas implicadas invocaram a comunicação.

(356) A Interbrew considera poder entrar em linha de conta para uma redução substancial do montante da coima, a título do ponto C da comunicação. A Comissão reconhece que a Interbrew revelou à Comissão a existência do acordo relativo às marcas de distribuidor num momento em que a Comissão não tinha aberto inquérito a esta infracção e não dispunha de qualquer informação a este respeito. Ademais, a infracção terminara antes de a Comissão ser posta ao corrente da sua existência e a Interbrew deu a sua colaboração à Comissão, de forma ininterrupta e sem reservas, ao longo de todo o inquérito. Contudo, a Interbrew não entra em linha de conta para uma redução substancial da coima, porque foi esta empresa que teve a iniciativa das conversações relativas às marcas de distribuidor.

(357) No entanto, a Interbrew pode beneficiar de uma redução significativa do montante da coima a título do ponto D da comunicação. A Comissão toma em consideração o facto de a Interbrew ter revelado a existência da prática concertada num momento em que a Comissão ignorava totalmente este caso, bem como a circunstância de a Interbrew ter prestado a sua colaboração, ininterruptamente e sem reservas, ao longo de todo o inquérito. Por outro lado, a Interbrew não contestou a veracidade dos factos constitutivos da infracção aos olhos da Comissão. Assim sendo, a Comissão considera apropriado reduzir o montante da coima aplicada à Interbrew em 50 %.

(358) A Alken-Maes não contestou a veracidade dos factos constitutivos, aos olhos da Comissão, do acordo relativo às marcas de distribuidor. A sua cooperação com a Comissão relativamente a esta infracção não foi além da simples resposta ao pedido oficial de informações que a Comissão lhe dirigiu em 22 de Março de 2000, em conformidade com o n.º 1 do artigo 11.º do Regulamento n.º 17.

(359) A Comissão considera, por conseguinte, apropriada, no caso da Alken-Maes uma redução da coima em 10 %, com base no n.º 2 do ponto D, segundo travessão, da comunicação.

(360) A Haacht não contestou a veracidade dos factos constitutivos, aos olhos da Comissão, do acordo relativo às marcas de distribuidor. A sua cooperação com a Comissão relativamente a esta infracção não foi além da simples resposta ao pedido oficial de informações que a Comissão lhe dirigiu em 22 de Março de 2000, em conformidade com o n.º 1 do artigo 11.º do Regulamento n.º 17.

(361) Assim sendo, a Haacht entra em linha de conta para uma redução da coima em 10 %, com base no n.º 2 do ponto D, segundo travessão, da comunicação.

(362) A Martens, na sua resposta à comunicação de objecções, contestou a existência da infracção nos moldes em que era descrita pela Comissão na referida comunicação de objecções. Ademais, as informações que a Martens transmitiu à Comissão antes do envio da comunicação de objecções não foram além da resposta ao pedido oficial de informações da Comissão, dirigido a esta empresa em 22 de Março de 2000, em conformidade com o n.º 1 do artigo 11.º do Regulamento n.º 17.

(363) Os documentos que a Martens forneceu à Comissão, após o envio da comunicação de objecções, tendiam unicamente a sustentar os meios de defesa da Martens ou indicavam a eventual existência de uma outra infracção às regras da concorrência. Estas duas circunstâncias não podem, no entanto, conduzir a uma redução do montante da coima imposta à Martens pela sua participação no acordo relativos às marcas de distribuidor.

(364) No entanto, a Martens cooperou com o processo de forma que contribuiu para acelerar o presente processo. Esta cooperação da Martens justifica uma redução da coima em 10 %, a título da parte D da comunicação.

9.2.2.8. Conclusões quanto ao montante das coimas

(365) Pela sua participação no acordo relativo às marcas de distribuidor, é aplicada à Interbrew uma coima de 812 000 euros.

(366) Pela sua participação no acordo relativo às marcas de distribuidor, é aplicada à Alken-Maes uma coima de 585 000 euros.

(367) Pela sua participação no acordo relativo às marcas de distribuidor, é aplicada à Haacht uma coima de 270 000 euros.

(368) Pela sua participação no acordo relativo às marcas de distribuidor, é aplicada à Martens uma coima de 270 000 euros.

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.º

A Interbrew NV, a Brouwerijen Alken-Maes NV e o Groupe Danone SA violaram o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado, por participarem num conjunto complexo de acordos e/ou práticas concertadas relativos nomeadamente a um pacto geral de não agressão, aos preços e às promoções no comércio retalhista, à repartição dos clientes no mercado «horeca» (tanto o sector «horeca» «clássico» como clientes nacionais), à limitação dos investimentos e da publicidade no mercado horeca, à criação de uma nova estrutura tarifária para os sectores «horeca» e retalhista e à troca de informações sobre as vendas nos sectores «horeca» e retalhista, durante o período de 28 de Janeiro de 1993 a 28 de Janeiro de 1998.

Artigo 2.º

Pelas infracções referidas no artigo 1.º, são aplicadas as seguintes coimas às empresas Interbrew NV e Groupe Danone SA:

a) Interbrew NV: uma coima de 45,675 milhões de euros;

b) Groupe Danone SA: uma coima de 44,043 milhões de euros.

Artigo 3.º

A Interbrew NV, a Brouwerijen Alken-Maes NV, a NV Brouwerij Haacht e a NV Brouwerij Martens violaram o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado, por participarem numa prática concertada relativa aos preços, à repartição de clientes e à troca de informações, no segmento das cervejas vendidas na Bélgica com marca do distribuidor, durante o período de 9 de Outubro de 1997 a 7 de Julho de 1998.

Artigo 4.º

Pelas infracções referidas no artigo 3.º, são aplicadas às empresas Interbrew NV, Brouwerijen Alken-Maes NV, NV Brouwerij Haacht e NV Brouwerij Martens as seguintes coimas:

a) Interbrew NV: uma coima de 812 000 euros;

b) Brouwerijen Alken-Maes NV: uma coima de 585 000 euros;

c) NV Brouwerij Haacht: uma coima de 270 000 euros;

d) NV Brouwerij Martens: uma coima de 270 000 euros.

Artigo 5.º

As coimas serão pagas pelas empresas referidas nos artigos 2.º e 4.º, no prazo de três meses a contar da data de notificação da presente decisão, por transferência para a seguinte conta bancária da Comissão Europeia:

Conta n.º 642-0029000-95 (Código IBAN: BE76 6420 0290 0095; Código SWIFT: BBVABEBB) da Comissão Europeia no Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), Avenue des Arts 43, B-1040 Bruxelas.

Findo o prazo referido no primeiro parágrafo, serão automaticamente devidos juros à taxa aplicada pelo Banco Central Europeu às suas principais operações de refinanciamento no primeiro dia útil do mês em que a presente decisão foi adoptada, acrescidos de 3,5 pontos percentuais.

Artigo 6.º

São destinatários da presente decisão:

a) Interbrew NV, Vaartstraat 94, B-3000 Leuven;

b) Groupe Danone SA, 7 rue de Téhéran, F-75008 Paris;

c) Alken-Maes NV, Waarloosveld 10, B-2550 Waarloos;

d) NV Brouwerij Haacht, Provinciesteenweg 28, B-3190 Boortmeerbeek;

e) NV Brouwerij Martens, Reppelerweg 1, B-3950 Bocholt.

A presente decisão constitui título executivo, em conformidade com o artigo 256.º do Tratado.

Feito em Bruxelas, em 5 de Dezembro de 2001.

Pela Comissão

Mario MONTI

Membro da Comissão