

II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 17 de febrero de 1992

relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CEE

(IV/31.370 y 31.446 — UK Agricultural Tractor Registration Exchange)

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(92/157/CEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado (1), cuya última modificación la constituye el Acta de adhesión de España y de Portugal, y, en particular, su artículo 3,

Vista la notificación y la solicitud de declaración negativa realizadas el 4 de enero de 1988 por la Agricultural Engineers Association en relación con un acuerdo sobre intercambio de información, denominado UK Agricultural Tractor Registration Exchange, concertado entre ocho empresas que actúan en el sector de los tractores agrícolas,

Vista la decisión de incoar el procedimiento en relación con este asunto tomada por la Comisión el 11 de noviembre de 1988,

Tras haber dado a las empresas interesadas la ocasión de dar a conocer sus puntos de vista respecto de los cargos formulados por la Comisión, de conformidad con el apartado 1 del artículo 19 del Reglamento nº 17 y con el Reglamento nº 99/63/CEE de la Comisión, de 25 de julio de 1963, relativo a las audiencias contempladas en los apartados 1 y 2 del artículo 19 del Reglamento nº 17 del Consejo (2),

Previa consulta al Comité consultivo en materia de prácticas restrictivas y de posiciones dominantes,

Considerando lo que sigue :

I. HECHOS

Introducción

- (1) El 4 de enero de 1988, la AEA (Agricultural Engineers Association Ltd), asociación profesional de fabricantes e importadores de maquinaria agrícola del Reino Unido, notificó un acuerdo de intercambio de información denominado UK Agricultural Tractor Registration Exchange (en lo sucesivo, «el Acuerdo»). Este Acuerdo se refiere al intercambio de información sobre el volumen de ventas al por menor y las cuotas de mercado de ocho fabricantes e importadores de tractores agrícolas del mercado del Reino Unido. El Acuerdo es gestionado por la AEA con la colaboración de la oficina informática Systematics International Group of Companies Ltd (SIL).
- (2) Este Acuerdo de intercambio de información ha existido desde noviembre de 1975 como mínimo, y la Comisión inició su investigación sobre el mismo en 1984. En el transcurso de las investigaciones sobre las reclamaciones de los fabricantes por interferencia con el comercio paralelo, la Comisión descubrió la existencia del Acuerdo al proceder a inspecciones en las oficinas de algunos de los miembros del Acuerdo y en las de la AEA y SIL. Tras esta investigación, la AEA notificó el Acuerdo

(1) DO nº 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.

(2) DO nº 127 de 20. 8. 1963, p. 2268/63.

al mismo tiempo que presentaba una solicitud de declaración negativa o exención con arreglo al apartado 3 del artículo 85 del Tratado. La Comisión presentó sus objeciones a este Acuerdo de intercambio de información en un pliego de cargos de 11 de noviembre de 1988, al que siguió una audiencia celebrada del 25 al 28 de abril de 1989.

- (3) Los miembros del Acuerdo son los siguientes fabricantes o importadores exclusivos de tractores agrícolas del Reino Unido :
- Ford (Ford New Holland Ltd, que ha sido comprada recientemente por Fiat),
 - Massey Ferguson (Massey-Ferguson United Kingdom Ltd),
 - Case (JI Case Europe Ltd),
 - John Deere (John Deere Ltd),
 - Renault (Renault Agriculture Ltd),
 - Watveare Ltd (importador de Deutz),
 - Fiat (Fiatagri UK Ltd),
 - Same-Lamborghini (Same-Lamborghini UK Ltd).

Estructura del mercado

- (4) El volumen del mercado de tractores del Reino Unido es aproximadamente de 20 000 nuevas unidades al año. Los tractores agrícolas vendidos en el Reino Unido han sido producidos, en gran parte, en otros Estados miembros, sobre todo en Alemania, Bélgica, Francia e Italia. Las importaciones de tractores procedentes de países comunitarios representan más del 50 % del mercado total del Reino Unido.
- (5) El mercado de tractores del Reino Unido está dominado por cuatro proveedores que controlan conjuntamente el 76 %-77 % del mercado. Éstos son : Ford, Case, Massey Ferguson y John Deere. Desde la compra de Ford New Holland por parte de Fiat, estos cuatro proveedores poseen, en la actualidad, una cuota aproximada de mercado total de un 80 % del mercado del Reino Unido. A estos cuatro principales proveedores, cada uno de los cuales posee una cuota de mercado comprendida entre el 15 % y el 25 %, les siguen proveedores que controlan del 2 % al 3 % del mercado del Reino Unido. Se trata de Renault, Deutz y Same-Lamborghini. Los ocho, ahora siete, miembros del Acuerdo controlan juntos aproximadamente del 87 % al 88 % del mercado de tractores del Reino Unido, mientras que el 12 % restante se reparte entre varios fabricantes pequeños que no son miembros.
- (6) Esta elevada concentración del mercado de tractores del Reino Unido se ve incrementada por el hecho de que en zonas geográficas más pequeñas, particularmente en las zonas asignadas a los concesionarios, todos los proveedores no realizan ventas ni están representados. Los proveedores más pequeños del mercado del Reino Unido, esto es, Renault, Deutz y Same-Lamborghini, no cuentan con una red de ventas tan amplia como la de los cuatro principales proveedores. Su pequeño volumen de ventas no permite la creación de una red de ventas a escala nacional con 120 puntos de venta, que se considera el número necesario de minoristas en el mercado de tractores del Reino Unido.
- El Acuerdo establece un sistema común de organización de las zonas de los concesionarios para todas las empresas participantes basado en agregaciones de las 8 250 zonas postales del Reino Unido.
- El elevado grado de concentración actual (cuatro empresas controlan más o menos el 80 % del mercado) se ve reforzado por el hecho de que el número de proveedores de tractores de gran potencia se reduce a tres o cuatro, lo cual, unido a la desigual representación en las distintas zonas asignadas a los concesionarios, puede llevar a que en zonas determinadas sólo dos o tres proveedores compitan en la venta de tractores de determinadas categorías de potencia.
- (7) Los proveedores del mercado del Reino Unido también son importantes proveedores de los otros mercados de la Comunidad, lo que da lugar a que las importaciones que se realizan en el Reino Unido procedentes de estos otros países comunitarios estén controladas en gran medida por los mismos proveedores.
- (8) Por otra parte, el mercado de tractores agrícolas está caracterizado por elevados obstáculos de acceso y ello por las siguientes razones :
- la venta de tractores requiere una densa red de distribución y servicio : el agricultor debe poder disponer de algún concesionario en un radio de 25 a 35 kilómetros como máximo, al ser primordial para él que su tractor pueda ser reparado casi inmediatamente ; para cubrir adecuadamente el territorio del Reino Unido un fabricante necesita alrededor de 120 puntos de venta ; cuanto más pequeño es el volumen de ventas, más difícil resulta financiar una red de distribución óptima. Las redes de distribución necesitan una inversión considerable e implican un alto riesgo comercial ;
 - el mercado de tractores es un mercado estancado o en declive con un bajo volumen de ventas y un exceso de capacidad general, y en el mismo son poco probables nuevas inversiones de los fabricantes o los concesionarios. En particular, los concesionarios no desean invertir en puntos de venta con perspectivas poco favorables ;
 - en el mercado de tractores, la fidelidad a una marca constituye un importante factor que determina la elección de los consumidores : normalmente, los agricultores prefieren una marca de prestigio, ya que ésta constituye una garantía de calidad y aumenta el valor de reventa. Todos los miembros del Acuerdo son fabricantes que disponen de una marca de pres-

tigio; la adquisición de un prestigio equivalente por un nuevo fabricante requerirá largo tiempo y considerables inversiones.

Esta dificultad se ve acentuada por el hecho de que los ocho, ahora siete, miembros del Acuerdo controlan cerca de los nueve décimos de este mercado. Esta cuota de mercado ha permanecido prácticamente constante desde 1976, habiéndose comprado a miembros del Acuerdo casi nueve de cada diez tractores utilizados en el Reino Unido; este elevado grado de penetración en el mercado tiene una importante influencia sobre un mercado que es principalmente un mercado «de sustitución» (esto es, uno en el que cuando los clientes compran un tipo determinado de equipo no lo hacen por primera vez sino para sustituir equipo existente);

— por último, el propio Acuerdo sobre intercambio de información acrecienta considerablemente los obstáculos de acceso, ya que permite a los proveedores que ya operan en el mercado detectar inmediatamente cualquier intento de penetración en el mercado del Reino Unido o cualquier aumento de las ventas de los no miembros y, así, defender su posición en el mercado. De hecho, la cuota de mercado de los no miembros no ha mostrado cambio sustancial alguno durante todo el período de existencia del Acuerdo.

- (9) Además, los mercados de tractores del Reino Unido y de la Comunidad generalmente se caracterizan por el hecho de que, a diferencia del mercado del automóvil, no están sometidos a una competencia significativa de precios o de calidad de las importaciones procedentes de fuera de la Comunidad. Las importaciones de tractores agrícolas procedentes de fuera de la Comunidad se limitan a las categorías de menor potencia (inferior a 30 CV), que son utilizadas principalmente para fines no agrícolas, o a las marcas de los países de Europa central y oriental, que no compiten en condiciones de igualdad con las marcas de gran calidad de los fabricantes comunitarios. Esto ocurre especialmente en el caso del Reino Unido, que constituye principalmente un mercado de tractores de gran potencia, en el que las marcas de los países de Europa central y oriental se ven incluso más desfavorecidas.

Acuerdo sobre intercambio de información en el mercado de tractores del Reino Unido

- (10) Con la colaboración de la AEA y SIL, los ocho, en la actualidad siete, principales proveedores del Reino Unido han concertado un Acuerdo de intercambio de información sobre datos relativos al volumen de ventas al por menor y a las cuotas de mercado de cada miembro en el mercado del Reino Unido, desglosados por productos, territorios, o períodos de tiempo.
- (11) Desde su notificación efectuada el 4 de enero de 1988, el Acuerdo se encuentra bajo control directo

de la AEA. Antes de dicha fecha, la AEA se consideraba a sí misma como la secretaria del Tractor Registration Exchange Committee (Comité sobre intercambio de información en materia de matriculación de tractores), creado por los ocho miembros del Acuerdo dentro de la AEA. Este Tractor Registration Exchange Committee, cuya existencia se ve confirmada por la notificación del Acuerdo sobre intercambio de información, está compuesto por un representante de cada miembro y es responsable de la aplicación del Acuerdo. Este comité celebra al menos una reunión anual bajo la presidencia de uno de sus miembros.

- (12) La información intercambiada entre los miembros del Acuerdo a través de la AEA y SIL se obtiene principalmente a partir de los impresos V55, que se emplean para la matriculación de tractores en el Ministerio de Transportes del Reino Unido. En el caso de los tractores que no necesitan ser matriculados (por ejemplo, los que no se utilizan en la vía pública), el concesionario debe facilitar directamente a SIL una copia del impreso V55 para su inclusión en la base de datos, junto con los datos sobre los tractores que deben matricularse.
- (13) El Ministerio de Transportes ha accedido a facilitar sus documentos sobre matriculación a la AEA para su análisis a escala de la industria.

Sin embargo, ningún documento indica que dicho Ministerio haya accedido a facilitar estos documentos sobre matriculación a las distintas empresas cuando ello pudiera dar lugar a la identificación de las ventas y las cuotas de mercado de los competidores en el impreso detallado en el que son facilitados por la AEA a los miembros del Acuerdo. Una nota interna de la AEA, de fecha 31 de agosto de 1979, da a entender lo contrario: «Es dudoso que la información sobre matriculación de vehículos sea facilitada por el Ministerio de Transportes a empresas individuales sin la influencia unificadora de una asociación profesional encaminada a representar intereses comerciales más amplios [...]».

- (14) Los impresos de matriculación V55 utilizados por SIL para su análisis contienen la siguiente información:
- marca (fabricante),
 - número de modelo,
 - número de serie/número de chasis,
 - concesionario original (número de código, nombre, dirección y código postal),
 - concesionario vendedor (número de código, nombre, dirección y código postal),
 - código postal del comprador (cinco dígitos),
 - nombre y dirección del comprador (esta información se facilita de modo voluntario en una sección estadística).
- (15) Esta información la facilitan la AEA y SIL a los ocho miembros del Acuerdo en forma de informes y análisis, descritos a continuación, o mediante acceso directo de cada miembro al sistema informático en función de sus necesidades específicas.

Datos agregados del sector

- (16) Cada miembro puede obtener información sobre ventas agregadas del sector, desglosadas o no por tipos de potencia o tracción. Además, esta información agregada puede desglosarse por zonas, esto es: el Reino Unido, las diez regiones del Ministry of Agriculture, Fishery and Food (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación) (regiones MAFF), zonas con distinto tipo de utilización de la tierra (cultivos/horticultura, ganadería, policultivo, poligánadería, pastos, suelo urbano), condados, zonas asignadas a los concesionarios y zonas postales. Esta información se facilita o puede facilitarse por períodos anuales, trimestrales, mensuales o semanales.

En principio, la Comisión no ha planteado objeciones a la disponibilidad de estos datos agregados del sector ya que no permiten determinar las ventas al por menor de los distintos miembros del Acuerdo. Sin embargo, la Comisión se opone al intercambio de datos agregados del sector en la medida en que, como consecuencia del desglose por zonas geográficas, productos o períodos de tiempo, en los informes facilitados por SIL figuren menos de diez tractores vendidos para un territorio, tipo de producto o período de tiempo determinado. Si las ventas totales son inferiores a este mínimo, existe gran riesgo de que, a pesar de estar agregados, los datos permitan, directa o indirectamente, identificar el volumen exacto de ventas de algunos o de todos los competidores.

Datos sobre ventas de cada competidor

- (17) Además de los datos agregados sobre ventas del sector descritos anteriormente, cada miembro puede obtener datos sobre el volumen de ventas al por menor y las cuotas de mercado de cada miembro del Acuerdo, desglosados por modelos, por grupos de producto (tipos de potencia y tracción), por zonas geográficas (condados, zonas de venta de los concesionarios y zonas postales), y por años, trimestres, meses y días.
- (18) Los datos intercambiados entre los miembros a través de la AEA y SIL suministran la siguiente información respecto de cada miembro:
- el volumen exacto de las ventas al por menor y las cuotas de mercado de cada miembro que compite en el mercado del Reino Unido correspondientes al conjunto nacional, las regiones, los condados, las zonas asignadas a los concesionarios y las zonas postales; esto hace posible comparar la penetración en el mercado y los resultados de cada proveedor hasta en las menores zonas geográficas; se pueden comparar los resultados, no sólo de los fabricantes, sino también de sus concesionarios en cada zona asignada a un concesionario;
 - el volumen exacto de las ventas al por menor y las cuotas de mercado exactas de cada modelo específico vendido por cada miembro: esto

permite comparar los resultados de los modelos específicos de cada miembro competidor; la comparación se realiza, igualmente, por zonas geográficas, que pueden ser determinadas por cada miembro;

- el volumen exacto de las ventas al por menor y las cuotas de mercado de grupos de potencia específicos de cada miembro: ello permite comparar los resultados y la penetración del mercado de cada miembro competidor respecto de intervalos de potencia específicos; que normalmente se consideran en número de diez; también se realiza un desglose por tipos de tracción (dos ruedas, cuatro ruedas, articulada);
 - las cuotas de mercado y ventas al por menor diarias y mensuales de cada miembro en el Reino Unido; ello permite comparar los resultados sobre ventas de cada miembro en el Reino Unido más recientes y valorarlos durante el mes en curso.
- (19) La información anterior se facilita desglosada por períodos de tiempo: año (año natural, ejercicio contable, otros períodos de doce meses), parte transcurrida del año, trimestre y mes, e incluso se dispone de cifras diarias relativas al total de ventas al por menor realizadas en el Reino Unido. Por consiguiente, ello permite a cada miembro seguir los datos sobre ventas y la penetración en el mercado de cada miembro competidor de forma anual, trimestral, mensual y diaria respecto de todos los productos y de las zonas geográficas más pequeñas.
- (20) Además, los miembros comunican a sus concesionarios toda esta información específica relativa a la zona asignada a cada concesionario e información sobre las unidades vendidas y la cuota de mercado de cada miembro a escala nacional. De esta forma, la información comercial sensible no sólo se intercambia entre fabricantes de tractores, sino que también se facilita a los minoristas. Ello crea una transparencia plena entre los fabricantes y entre los concesionarios dentro de cada zona de un concesionario.
- (21) Por último, el Acuerdo proporciona a cada miembro datos agregados sobre las ventas al por menor y las cuotas de mercado de los no miembros (denominados « otros » con, aproximadamente, el 12 % del mercado del Reino Unido). No se identifican las ventas de los no miembros a nivel individual, pero los miembros del Acuerdo tienen acceso a una información actualizada sobre las modificaciones de las cuotas de mercado de los « otros »; los datos se refieren a los mismos períodos que la información mencionada anteriormente (años, trimestres, meses y días).
- (22) Como se indica en los documentos citados a continuación, los miembros del Acuerdo consideran confidencial y sensible la información intercambiada entre ellos a través de la AEA y SIL, en la medida en que proporciona el volumen exacto de ventas al por menor de cada miembro, y señalan

que esta información sólo se intercambia de forma recíproca :

— Objetivos fijados por la AEA el 12 de enero de 1979 :

« Como la Asociación se propone respetar los intereses de las empresas, no se realizará ningún análisis que permita identificar el producto de una empresa particular sin autorización directa de la misma. [...] Además, las empresas tienen la facultad de disponer, a través de la Asociación, un análisis más profundo de su propia información a nivel de grupo. La información relativa a los miembros del grupo se analizará conforme a exigencias específicas sobre una base de reciprocidad. En ningún momento, los miembros del grupo podrán acceder, directamente o mediante deducción, a una información detallada (marca o modelo) sobre los productos de empresas no pertenecientes al grupo. »

— Notas sobre el UK Agricultural Tractor Registration Exchange elaboradas por la AEA el 12 de enero de 1979 :

« A continuación, la oficina informática analiza los impresos de las empresas integradas en el sistema conforme a las instrucciones de las empresas. Por consiguiente, únicamente se dispone de información considerada confidencial (esto es, la relativa a la marca y al modelo) en lo que se refiere a las máquinas suministradas por empresas que participan en el Acuerdo [...] Éstas [los miembros] no reciben información de carácter confidencial sobre las empresas no pertenecientes al grupo. »

— Acta de una reunión de los miembros del Acuerdo, celebrada el 8 de noviembre de 1979, en la que éstos clasificaron la información intercambiada entre sí en dos categorías : información delicada y no delicada. El número total de matriculaciones por grupos de potencia sin identificación de los fabricantes o los modelos se considera información no delicada siempre que se facilite anual o trimestralmente a escala del Reino Unido o de las regiones MAFF. Por otra parte, la información sobre fabricantes o modelos se considera delicada y sólo se intercambia de forma recíproca y con carácter confidencial.

— Acta de una reunión de los miembros del Acuerdo, de 24 de junio de 1980, en la que, respecto del suministro de información a los concesionarios, se afirmó : « El Acuerdo aceptó la necesidad de indicar a los concesionarios que sólo se disponía de información detallada sobre

matriculaciones como resultado de la estrecha cooperación entre los fabricantes. Una mala utilización de la misma podría poner en peligro la existencia misma del Acuerdo, por lo cual debería tratarse confidencialmente. »

— Acta de una reunión de los miembros del Acuerdo de 28 de octubre de 1980 :

« También se informó a Deutz de que el Acuerdo se basaba en el principio de intercambio recíproco de información [...] ».

— Carta de Massey Ferguson a todos sus concesionarios del Reino Unido, de fecha 30 de abril de 1981 :

« Obtenemos la información a través de un intercambio mutuo y confidencial de datos entre los fabricantes que participan en el Acuerdo. Un participante tiene derecho a retirarse si, por ejemplo, no se mantiene el carácter confidencial. Resulta caro obtener los datos debido a su coste de tratamiento y se comunican únicamente a los fabricantes que pagan por ello. [...] Por consiguiente, se les solicita que continúen tratando con la más estricta confidencialidad los datos sobre su propia zona y sobre el conjunto del Reino Unido que se ponen a su disposición. »

— Carta de Ford a todos los miembros del Acuerdo :

« No necesito recordarle el valor de dicha información estadística para nosotros. Es estrictamente confidencial y sólo se obtiene gracias a la confianza mutua de todos los fabricantes miembros del Acuerdo que respetan este carácter confidencial. »

— Carta de International Harvester a sus concesionarios, de fecha 22 de abril de 1981 :

« [...] estas cifras se facilitan con carácter estrictamente confidencial y sólo están destinadas a ser utilizadas por International Harvester. Los impresos con información sobre unidades y cuotas de mercado deben considerarse documentos confidenciales y ser tratados en consecuencia. La comunicación de dicha información a la prensa o a cualquier otra fuente informativa podría llevar al hundimiento del sistema que es ventajoso tanto para ustedes como para nosotros. »

— Acta de una reunión del UK Agricultural Tractor Registration Exchange, celebrada el 20 de abril de 1983 : se toma nota de que el Presidente de la reunión plantea objeciones a la comunicación de datos sobre marcas, entre otras, por las siguientes razones :

- « Recientemente ha habido una guerra de estadísticas en el sector del automóvil. Publicar las cuotas de mercado es aumentar la probabilidad de que se vuelvan a producir, y el Acuerdo únicamente perdurará en tanto en cuanto existan relaciones amistosas entre los participantes. »
- « El Acuerdo se basa en la idea de que, por ejemplo, MF (Massey-Ferguson) e IH (International Harvester, adquirida por Case en 1985) intercambiarán sus datos sobre matriculación. Así, el Acuerdo puede considerarse como un conjunto de decisiones de intercambio. »
- Carta de la AEA a la National Farmers' Union (Unión nacional de agricultores), de 27 de mayo de 1983 :
 - « En lo que se refiere a informaciones detalladas, se nos plantea un problema que puede no ser superable. Las informaciones estadísticas se nos facilitan con carácter confidencial y no tenemos la libertad de divulgarlas sin el consentimiento de todos los participantes. »

- (23) Los miembros han discutido la posibilidad de comunicar a la prensa datos sobre el mercado, pero hasta abril de 1987 sólo se publicaron datos agregados sobre el sector correspondientes al Reino Unido y a las regiones MAFF. De abril de 1987 a octubre de 1988, cuando los miembros decidieron suspender la aplicación del Acuerdo a raíz de la incoación de un procedimiento por parte de la Comisión, los miembros publicaron, con un retraso de tres meses, datos anuales y trimestrales sobre las cuotas de mercado de cada miembro respecto de las cifras totales correspondientes al Reino Unido. Cualquier otra información facilitada a los miembros sigue siendo confidencial.

Datos sobre ventas de los propios concesionarios

- (24) Además de los datos relativos a las ventas de otros competidores, la AEA y SIL proporcionan, individualmente a cada fabricante, información sobre las ventas realizadas por sus propios concesionarios.
- (25) Esta información sobre las ventas de los propios concesionarios también se obtiene del sistema de matriculación del impreso V55. Los impresos V55 permiten determinar el destino de cada tractor mediante una mera comparación entre entrega y matriculación. Estos impresos contienen el número de serie y número de chasis de cada tractor matriculado, el concesionario original, el concesionario vendedor (si es distinto del concesionario original) y el código postal de cinco dígitos del comprador final.
- (26) Existen dos tipos principales de impresos V55 : los impresos V55/1-4, que se cumplimentan previamente y deben ser utilizados por los concesionarios para la matriculación de todos los tractores nuevos que reciben de los proveedores del Reino Unido, y el impreso V55/5, que debe ser rellenado por los importadores independientes para la matriculación de los tractores nuevos importados en el Reino Unido.
- Los impresos de matriculación V55/1-4 son analizados por SIL para poder facilitar a cada fabricante, a petición propia, los siguientes datos relativos a las ventas de su propia red de concesionarios :
- análisis de tendencia : comparación de las ventas de la empresa con el total de ventas del sector en el Reino Unido, las regiones MAFF, las zonas asignadas a los concesionarios y las zonas postales, con un desglose mensual por tipos de potencia. Estos análisis mensuales de la evolución registrada en las zonas postales y en las zonas asignadas a los concesionarios puede arrojar unas cifras de ventas de determinados grupos de producto tan pequeñas que sea posible identificar las ventas de los competidores en estas pequeñas zonas geográficas ;
 - análisis de importaciones de los concesionarios : este análisis determina el número de tractores importados por otros concesionarios en la zona de un concesionario determinado, comparándolo con las ventas realizadas por dicho concesionario en su propia zona ;
 - análisis de exportaciones de los concesionarios : este análisis determina el número de tractores exportados por un concesionario determinado a zonas de otros concesionarios, y comparando estas exportaciones con las ventas de estos concesionarios en su propia zona ;
 - análisis de concesionarios vendedores : este análisis permite a los fabricantes identificar a los concesionarios vendedores de una determinada zona postal y comparar sus ventas respectivas con las ventas del sector en dicha zona.
- (27) Por último, hasta el 1 de septiembre de 1988, los impresos de matriculación V55/5 utilizados para la importación de tractores nuevos en el Reino Unido fueron transmitidos por SIL a los distintos fabricantes. Estos documentos permiten a los fabricantes conocer el importador, el número de serie del tractor importado y el modelo, y con ello determinar el origen del tractor importado, esto es, el concesionario vendedor localizado en otros Estados miembros si las importaciones proceden de la Comunidad. De esta forma, los documentos V55/5 permiten a los fabricantes determinar el origen de los tractores importados paralelamente en el mercado del Reino Unido. SIL dejó de enviar formularios V55/5 a cada fabricante el 1 de septiembre de 1988.

- (28) SIL describió el sistema en un telefax dirigido a John Deere en 1984: «Nuestra base de datos recoge todos los tractores matriculados para su utilización en las vías públicas del Reino Unido, lo que representa el 98 % de tractores de una potencia superior a 30 CV de cualquier origen. También conservamos datos sobre los concesionarios que han vendido los tractores y remitimos a las empresas miembros de nuestro Acuerdo los documentos de matriculación de base. Así pues, si un tractor JD (John Deere) fuese importado por un concesionario de la CEE, JD Reino Unido podría examinar la documentación relativa al tractor (número de serie, etc.).»
- (29) Massey Ferguson describió el sistema en un memorándum de 4 de mayo de 1981: «Gracias a este sistema, podemos seguir y verificar los datos sobre matriculación de todos los tractores MF (Massey-Ferguson) y de algunos otros productos despachados por MF (UK) Ltd a distribuidores del Reino Unido. También disponemos de datos sobre matriculación de tractores expedidos hace algún tiempo y de datos sobre la primera matriculación de tractores expedidos más recientemente. Lo que es aún más importante a la vista de la reciente actividad de Grey Import, dispondremos de datos sobre las matriculaciones de productos MF consignadas en impresos V55/5 y sobre sus números de serie.»
- (30) Las investigaciones realizadas han revelado la existencia de diversos documentos que ponen de manifiesto el hecho de que algunos de los miembros han utilizado los impresos V55/5 recibidos de SIL para averiguar el origen de las importaciones paralelas y poner fin a las importaciones procedentes de otros países comunitarios. Los documentos en cuestión son los recogidos en el Anexo 3 del pliego de cargos de la Comisión y los facilitados a las partes tras la audiencias mediante carta de la Comisión de 22 de mayo de 1989 (documentos nº 1, 5 a 8, 16 y 28 a 48).

Suspensión del Acuerdo

- (31) El 24 de noviembre de 1988, las partes decidieron suspender la aplicación del Acuerdo ya que la Comisión había planteado objeciones al mismo en su pliego de cargos de 11 de noviembre de 1988. Watveare, importador de Deutz, abandonó el Acuerdo en diciembre de 1988.
- (32) Tras la audiencia, la Comisión informó a las partes sobre su posición mediante carta de 25 de octubre de 1989. Esta posición, modificada el 28 de noviembre de 1989, fue aceptada como cuestión de principio por las dos partes (Watveare y Case).
- (33) El 12 de marzo de 1990, cinco miembros — Ford, Fiat, John Deere, Renault y Massey-Ferguson — notificaron un Acuerdo modificado, que denominaron UK Tractor Registration Data System. El 9

de julio de 1990, Massey-Ferguson informó a la Comisión de que también aceptaba su posición, dada a conocer el 28 de noviembre de 1989, y de que, en consecuencia, retiraba su solicitud de declaración negativa y/o exención presentada el 12 de marzo de 1990.

Las cuatro, en la actualidad tres, partes restantes han notificado un sistema de intercambio de información que no han aplicado. Esta nueva notificación supone en cierta medida, una reducción de la información sobre ventas y cuotas de mercado de los miembros para períodos inferiores a un año, esto es, información mensual relativa al conjunto del Reino Unido, las regiones MAFF, las zonas con distinto tipo de utilización de la tierra, los condados, las zonas de los concesionarios y las zonas postales, con un desglose por modelos. El nuevo Acuerdo también facilita a cada parte el número de chasis y la fecha de matriculación de los tractores que ha vendido. La descripción del nuevo Acuerdo se recoge en el apéndice 2 de la nueva notificación.

II. VALORACIÓN JURÍDICA

A. Valoración jurídica, de conformidad con el apartado 1 del artículo 85 del Tratado, del Acuerdo tal como se aplicaba antes de la notificación y según se notificó el 4 de enero de 1988

- (34) La AEA y los ocho miembros, ahora siete, del Acuerdo participan⁽¹⁾ en un acuerdo con arreglo al apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Las partes han acordado un sistema común de organización de zonas asignadas a los concesionarios [véase considerando (6)]. La AEA sólo puede facilitar la información relativa a las ventas de cada miembro sobre la base de una aceptación mutua por cada miembro de dicho acuerdo. Este acuerdo se formalizó con la notificación de un acuerdo de intercambio de información realizada por la AEA en enero de 1988. En lo que se refiere al suministro de información sobre las ventas al por menor de los concesionarios de cada miembro del Acuerdo, dicho suministro también se basa en un acuerdo entre cada miembro y la AEA y SIL. Todos estos datos son facilitados por la AEA y SIL a cambio de una retribución.

SIL es una oficina informática que presta sus servicios a la AEA y a los ocho miembros del Acuerdo a cambio de una retribución. Sin embargo, la responsabilidad del Acuerdo recae en la AEA y en los miembros del mismo. Por consiguiente, la Comisión no considera necesario seguir incluyendo a SIL en este procedimiento.

(1) El tiempo presente se utiliza aquí ya que la notificación de 4 de enero de 1988 no se ha retirado al realizarse la nueva notificación el 12 de marzo de 1990.

Datos sobre ventas de los distintos competidores

(35) Para la valoración de la parte del Acuerdo referente a las ventas de los distintos miembros, la Comisión considera los siguientes elementos:

— Estructura del mercado:

— alto grado de concentración: cuatro empresas controlan aproximadamente un 80 % del mercado; siete empresas controlan del 87 % al 88 % del mercado; existe un grado de concentración aún mayor si se consideran zonas geográficas más pequeñas o tipos de producto; los miembros también son importantes proveedores de otros mercados de la CEE; existe una gran dispersión entre las cuotas de mercado de las empresas que no son miembros, que en conjunto sólo poseen alrededor del 12 % del mercado;

— elevados obstáculos de acceso: necesidad de una amplia red de distribución y servicio; mercado con bajo volumen de ventas y estancado o en declive; importancia de la fidelidad a una marca de prestigio; y efectos del acuerdo sobre intercambio de información;

— ausencia de unas importaciones significativas de tractores agrícolas con potencia superior a 30 CV procedentes de países no comunitarios.

— Naturaleza de la información intercambiada: esto es, la cantidad exacta de ventas al por menor y las cuotas de mercado exactas, que constituyen un secreto profesional entre auténticos competidores de un mercado altamente concentrado.

— Detalle de la información intercambiada: esto es, desglose por productos, por zonas geográficas y por períodos de tiempo inferiores a un año (información diaria, mensual y trimestral de carácter sensible sobre los competidores).

— El hecho de que los miembros se reúnan regularmente dentro del Comité de la AEA, que les proporciona un foro para el establecimiento de contactos.

(36) El Acuerdo lleva a una restricción de la competencia por dos razones:

a) Impide una « competencia invisible » en un mercado altamente concentrado

(37) El Acuerdo limita la competencia ya que crea un grado de transparencia del mercado entre los proveedores de un mercado altamente concentrado que puede destruir los efectos de una « competencia invisible » entre los proveedores, debido al riesgo que implica la aplicación de medidas competitivas de forma unilateral. En este mercado altamente concentrado, se da una « competencia invisible », en la medida en que los principales proveedores experimenten incertidumbre en lo relativo a las condi-

ciones del mercado, sin la cual no puede darse una competencia efectiva.

En este tipo de mercado, la incertidumbre y el secreto entre los proveedores constituye un elemento fundamental de la competencia. De hecho, en estas condiciones de mercado, sólo es posible una competencia activa si cada competidor puede mantener secretas sus acciones o incluso logra desorientar a sus rivales.

No obstante, este razonamiento no disminuye, de ningún modo, los efectos positivos de la transparencia sobre la competencia en un mercado competitivo con muchos compradores y vendedores. Cuando existe un reducido grado de concentración, la transparencia del mercado puede formentar la competencia en la medida en que los consumidores puedan elegir con pleno conocimiento de los bienes ofrecidos. Hay que señalar que el mercado de tractores del Reino Unido no es un mercado poco concentrado y que la transparencia en cuestión no está encaminada al beneficio de los consumidores. Por el contrario, el elevado grado de transparencia entre los proveedores del mercado de tractores del Reino Unido derivado del Acuerdo elimina el efecto sorpresa de la actuación de un competidor, dando lugar a una disminución del período de reacción y, en consecuencia, a una gran reducción de las ventajas temporales. Dado que se puede detectar inmediatamente la aplicación de una medida favorable a la competencia al observar un incremento de ventas, en el caso de que una empresa aplique una reducción de precios o cualquier otra medida de mejora de la oferta, las otras pueden reaccionar inmediatamente, eliminando así cualquier ventaja de la primera. En este caso es probable que se produzca este efecto de neutralización y de estabilización de las cuotas de mercado de los oligopolistas, al no ejercerse presiones competitivas externas sobre los miembros del Acuerdo, si se exceptúan las importaciones paralelas, que también están controladas como se ha explicado anteriormente.

(38) El mercado de tractores del Reino Unido es claramente un mercado con un elevado grado de concentración, en donde la competencia ya está debilitada por el hecho de que:

— cuatro empresas dominan el mercado con una cuota de mercado global aproximadamente del 80 %;

— estas cuatro empresas han creado un acuerdo sobre intercambio de información con otros cuatro conocidos proveedores capaces de disputarles su cuota de mercado, lo que ha dado lugar a la creación artificial de las condiciones para el establecimiento de un oligopolio estricto entre los ocho competidores mejor establecidos en este mercado, al procurarles información sobre cualquier variación de volúmenes de ventas y cuotas de mercado de fabricantes y concesionarios;

— estos ocho proveedores operan en todos los restantes mercados de la Comunidad y conocen la estructura del comercio y los productos ofre-

- cidos en el mercado del Reino Unido durante un largo período de tiempo. En particular, no es difícil conocer los precios cobrados por cada miembro ya que en este sector existen listas de precios y una simple llamada telefónica permite llegar al conocimiento del nivel general de descuentos aplicado por la red de concesionarios de cada fabricante. Esta información también es facilitada por los clientes que informan a los concesionarios de los precios de los competidores en una determinada zona;
- el mercado está protegido frente a la competencia de fuera del Reino Unido al existir elevados obstáculos de acceso y al ser poco significativas las importaciones procedentes del exterior de la Comunidad.
- (39) Además, la demanda es muy dispersa. Existen numerosos compradores, la mayoría de los cuales no tienen la posibilidad de comprar tractores en otros Estados miembros (dificultades de transporte, trámites de importación, matriculación, redes de servicio, entregas de tractores como pago parcial de una compra, etc.). Así pues, la transferibilidad de la demanda en este mercado es muy baja, lo que disminuye las presiones competitivas que ejerce la demanda sobre el limitado número de proveedores establecidos en el Reino Unido reforzando así su potencial económico en este mercado.
- (40) Por consiguiente, en el mercado de tractores del Reino Unido, el único dato difícil de obtener es el volumen exacto de ventas de cada fabricante y de cada concesionario. Este dato es muy importante ya que permite observar instantáneamente las variaciones del volumen de ventas y de la cuota de mercado de cada miembro del oligopolio y de cada concesionario en las distintas zonas de los concesionarios. Este conocimiento del mercado permite a cada miembro y a cada fabricante reaccionar inmediatamente, neutralizando así cualquier iniciativa que puedan tomar los otros miembros o concesionarios del oligopolio para aumentar sus ventas [véase el anterior considerando (37)]. Sin embargo, en la práctica se desarrollan pocas iniciativas ya que cada proveedor conoce muy bien la posición de cada uno de los otros proveedores y es consciente de que, debido a la transparencia creada por el sistema, los otros proveedores pueden detectar en el acto cualquier iniciativa que pudiera tomar.
- (41) La detallada información sobre las ventas al por menor por producto y por mercado geográfico [véanse considerandos (17) a (23)] proporciona a cada fabricante y a cada concesionario un conocimiento del mercado plenamente fiable (cobertura y precisión del 100 %), que es accesible de forma instantánea a tras un breve período de tiempo (día, mes o trimestre). Esta información permite a fabricantes y concesionarios:
- establecer con exactitud las posiciones en el mercado y los resultados de sus rivales y seguir constantemente las variaciones de éstas;
 - observar en el acto si ha habido un aumento de las ventas al por menor de un rival, conocer la zona en que se produce tal aumento, averiguar qué modelos contribuyen a dicho aumento, y, finalmente, determinar si son fructíferas, y en qué medida lo son, las estrategias de precios u otras estrategias de comercialización de sus rivales;
 - limitar la competencia de precios en la medida de lo posible al permitir a los proveedores y concesionarios reaccionar a las reducciones de precios o a otras estrategias de mercado de forma selectiva, limitando su respuesta al nivel estrictamente necesario en lo relativo al producto y a la zona afectados y teniendo la seguridad de alcanzar el objetivo perseguido;
 - reaccionar más rápidamente frente a una posible variación de las posiciones en el mercado.
- (42) El Acuerdo ayuda a las empresas y concesionarios con una elevada cuota de mercado (esto es, a las cuatro mayores empresas que controlan aproximadamente el 80 % del mercado del Reino Unido) a defender sus posiciones en el mercado más eficazmente de lo que lo podrían hacer sin la información detallada sobre las ventas al por menor de sus rivales y su evolución. Debido a su mayor cobertura del mercado y a su mayor volumen de ventas, estas empresas y concesionarios ya tienen la ventaja de un mejor conocimiento del mercado, que se ve reforzado por el hecho de que pueden reaccionar con mayor eficacia frente a cualquier incremento de las ventas de los competidores más pequeños del mercado. Esto se ve confirmado por el hecho de que, durante su participación en el Acuerdo, los cuatro principales proveedores han mantenido esencialmente su cuota de mercado global con respecto a los otros miembros del Acuerdo en el mercado del Reino Unido.
- (43) En ausencia del Acuerdo, las empresas tendrían que competir en el mercado con cierto grado de incertidumbre en lo que se refiere al lugar, medida y medios precisos de las posibles ofensivas de sus rivales. Esta incertidumbre constituye un riesgo normal de una situación de competencia que, a su vez, fomenta una mayor competencia ya que las reacciones y las reducciones de precios no pueden limitarse al nivel estrictamente necesario para defender la posición adquirida. La incertidumbre llevaría a las empresas a competir con más intensidad que si conocieran exactamente la magnitud de la reacción necesaria para hacer frente a la competencia. Tendrían que ir más allá de una reacción mínima, por ejemplo, ofreciendo descuentos más favorables para facilitar la circulación de sus existencias u ofreciendo descuentos en un mayor número de productos o zonas. El Acuerdo disminuye la incertidumbre al revelar las acciones y reacciones de todos sus miembros, que controlan el 87 % a 88 % del mercado del Reino Unido. De esta forma, el Acuerdo lleva necesariamente a impedir una competencia invisible.

- b) Aumenta los obstáculos de acceso para los no miembros
- (44) El Acuerdo no sólo reduce la competencia entre los miembros del Acuerdo y entre sus concesionarios, sino que también limita la competencia entre miembros y no miembros del Acuerdo, aunque el mismo esté abierto, en principio, a cualquier fabricante o importador.
- (45) Si un proveedor decide no hacerse miembro del Acuerdo, se verá desfavorecido por el hecho de que no dispondrá de la información detallada y precisa sobre otros proveedores del mercado de que disponen los miembros del Acuerdo. El conocimiento detallado de los esquemas de ventas de tractores en el mercado del Reino Unido mejora la capacidad de los miembros para defender sus posiciones frente a los no miembros.
- (46) Si un proveedor opta por hacerse miembro del Acuerdo, deberá revelar con precisión sus ventas al por menor por producto y por pequeña zona geográfica. Así, el Acuerdo permite a los proveedores con una considerable cuota de mercado y una amplia red de concesionarios llegar al conocimiento de la nueva entrada en el mercado y detectar inmediatamente la magnitud de la penetración en el mercado del nuevo miembro. Esta información sobre los nuevos miembros permitirá a los proveedores ya implantados en el mercado la defensa de sus posiciones mediante la aplicación de medidas selectivas encaminadas a controlar a los nuevos miembros.
- (47) Por consiguiente, a un pequeño proveedor le resulta indiferente hacerse miembro del Acuerdo o permanecer al margen del mismo. En ambos casos, el Acuerdo favorece a los grandes proveedores que ya son miembros. La presencia de los pequeños proveedores en el Acuerdo pone de manifiesto que estos proveedores no han sido capaces de alterar la posición de los cuatro mayores proveedores (Ford, Case, Massey-Ferguson y John Deere) y que la expansión del mercado solamente es posible mediante adquisición (igual que la reciente adquisición de Ford por parte de Fiat). La presencia de los cuatro proveedores más pequeños sólo puede explicarse por el hecho de que el acuerdo de intercambio de información relativo al Reino Unido forma parte de una red de acuerdos similares establecidos en otros países comunitarios y los ocho proveedores participan en varios acuerdos sobre una base de reciprocidad. Estos otros acuerdos están siendo objeto de investigación actualmente.
- (48) Por consiguiente, el Acuerdo permite a sus miembros impedir el acceso de nuevos proveedores al mercado del Reino Unido y controlar la expansión en este mercado de los proveedores que no son miembros del Acuerdo. Este constituye una importante restricción al desarrollo de la competencia en

un mercado altamente concentrado que ya se caracteriza por unos elevados obstáculos de acceso y da lugar a que los miembros del Acuerdo puedan maximizar sus beneficios conjuntamente en detrimento de los agricultores. Esta restricción afecta, en particular, a los pequeños proveedores de otros países comunitarios, que no podrán penetrar en el mercado del Reino Unido, si así lo desean, ni incrementar sus ventas en dicho mercado.

c) Principales argumentos aducidos por las partes

- (49) Las partes han alegado que el intercambio de información se basa en los datos sobre matriculación facilitados al sector por el Ministerio de Transportes del Reino Unido y que estos datos no constituyen un secreto comercial. Este argumento no puede aceptarse.

En primer lugar, el Acuerdo no se basa en meras estimaciones, sino en una información precisa sobre las cantidades vendidas y las cuotas de mercado de cada uno de sus miembros y de sus concesionarios. Dicha información se considera normalmente un secreto comercial que confiere ventajas reales respecto de la competencia y, por esta razón, no debe revelarse a los competidores [véase Tribunal de Justicia, asunto 236/81, Celanese Chemical Company Inc. (1); asunto T-30/89, Hilti (2); séptimo Informe sobre la política de competencia, puntos 5 a 8 del apartado 2 del capítulo I; Decisiones de la Comisión: Fatty Acids (87/1/CEE) (3), Cobelpa/VNP (77/592/CEE) (4) y White Lead (79/90/CEE) (5)]. A diferencia de lo que ocurre con los precios o con otras condiciones comerciales, que pueden obtenerse por teléfono o a través de los clientes, las cantidades vendidas y cuotas de mercado exactas constituyen la información sobre el mercado más difícil de obtener y el único indicador preciso de la estructura comercial de un mercado y de su evolución.

En segundo lugar, las propias partes han señalado que la información sobre las cantidades vendidas y las cuotas de mercado exactas de los distintos competidores constituye una información delicada y confidencial que sólo puede compartirse sobre una base de reciprocidad y con el acuerdo expreso de las empresas afectadas [véase considerando (22)].

En tercer lugar, incluso en el caso de que los datos sobre matriculación del Ministerio de Transportes del Reino Unido fuesen accesibles a todos los fabricantes de forma individual, no podrían utilizarse en

(1) Rec. 1982, p. 1183.

(2) Rec. 1990, II, p. 163.

(3) DO nº L 3 de 6. 1. 1987, p. 17.

(4) DO nº L 242 de 21. 9. 1977, p. 10.

(5) DO nº L 21 de 30. 1. 1979, p. 16.

la medida en que se utilizan gracias al Acuerdo. El Acuerdo proporciona un desglose de las ventas al por menor y de las cuotas de mercado de todos los miembros por productos, zonas geográficas y períodos de tiempo lo que permite a los fabricantes seguir instantánea y constantemente la evolución de la posición en el mercado de cada miembro.

Además, todos los miembros han accedido a organizar las zonas de sus concesionarios basándose en las zonas postales de cinco dígitos, lo que constituye un requisito para poder comparar la información completa y detallada sobre los distintos miembros y sus concesionarios. Por otra parte, en relación con los tractores vendidos pero no matriculados, los concesionarios se han comprometido a remitir los impresos V55, una vez cumplimentados, al fabricante, quien los envía a SIL para su tratamiento. De esta forma, aunque los datos sobre matriculación sean accesibles de forma individual, no son utilizables sin el Acuerdo.

Por último, el hecho de que un ministerio de una administración central ponga a disposición de la industria datos sobre matriculación que muestran las ventas de los distintos competidores en un mercado determinado, a diferencia de los datos agregados que no se refieren a las empresas por separado, no excluye la aplicación del artículo 85 al comportamiento de las empresas en cuestión. Por el contrario, sólo indica que, en determinadas circunstancias, el organismo público también puede estar cometiendo una infracción, en este caso, al artículo 5 del Tratado, ya que de lo dispuesto en el artículo 85, en la letra f) del artículo 3 y en el párrafo segundo del artículo 5 del Tratado se desprende que las legislaciones o las prácticas administrativas de los Estados miembros no podrán oponerse a la plena aplicación de las normas comunitarias sobre competencia [véase sentencia del Tribunal de Justicia, asunto 45/85 (1) *Verband der Sachversicherer*, motivo nº 20].

- (50) Por otra parte, las partes han alegado que la información sólo se refiere a transacciones pasadas, y no a acciones proyectadas. Por consiguiente, en su opinión, la información intercambiada es de carácter histórico y no tiene repercusiones sobre la competencia en el mercado considerado. Este argumento también es inaceptable.

En un mercado con una demanda estable o en declive, como es el mercado de tractores agrícolas del Reino Unido, las acciones futuras de los competidores pueden preverse en gran medida sobre la base de las transacciones efectuadas. Todos los efectos restrictivos del Acuerdo descritos anteriormente dependen de la observación de la actuación y los resultados de los competidores. Cuanto más precisa y reciente sea la información sobre las

cantidades vendidas y sobre las cuotas de mercado, mayores serán sus repercusiones sobre el comportamiento futuro de las empresas en el mercado [véase también sentencia del Tribunal de Justicia, asunto 172/80 (2) *Züchener*, motivo nº 21].

Sin embargo, la Comisión admite que, a partir de cierto momento, la información relativa a transacciones realizadas adquiere un carácter meramente histórico y deja de tener repercusiones reales sobre el comportamiento futuro. En el presente caso, la Comisión considera que un intercambio de información sobre las cifras de ventas de un año pasado de los distintos competidores relativas al Reino Unido, a las regiones MAFF y a los distintos tipos de utilización de la tierra, y desglosadas por modelo, pueden considerarse datos comerciales sin efecto distorsionador apreciable sobre la competencia entre los fabricantes o entre los concesionarios que operan en el mercado de tractores del Reino Unido.

- (51) Las partes también han alegado que la Comisión no tiene pruebas de la existencia de restricciones efectivas de la competencia como consecuencia del Acuerdo y que, por el contrario, el análisis de los resultados de las empresas que operan en el mercado del Reino Unido muestra variaciones de las cuotas de mercado que no son compatibles con los efectos contrarios a la competencia del Acuerdo alegados por la Comisión en el pliego de cargos. Este argumento también es inaceptable.

La naturaleza de la información intercambiada y el grado de detalle de la misma es tal que crea un considerable grado de transparencia en un mercado altamente concentrado y protegido de la competencia exterior (grandes obstáculos de acceso, importaciones casi inexistentes, procedentes de terceros países), lo que lleva necesariamente a una reducción de la competencia en este mercado.

Además, deben tenerse en cuenta no sólo los efectos inmediatos y manifiestos de un acuerdo, sino también sus efectos posibles, así como la posibilidad de que un acuerdo cree una estructura que pueda ser utilizada para fines contrarios a la competencia.

Debe interpretarse que el apartado 1 del artículo 85 incluye los posibles efectos contrarios a la competencia ya que el objetivo del mismo es el mantenimiento de una estructura competitiva eficaz con arreglo a la letra f) del artículo 3. Este objetivo es de especial importancia en un mercado altamente concentrado en el que un intercambio de información crea una estructura de transparencia que necesariamente impide la competencia invisible y refuerza los obstáculos de acceso al mercado para los no miembros.

(1) Rec. 1987, p. 405.

(2) Rec. 1981, p. 2021.

En cuanto a las variaciones de las cuotas de mercado, en primer lugar hay que señalar que, a escala del Reino Unido, las cuotas de mercado de los participantes en el Acuerdo se han mantenido relativamente estables durante el período de vigencia del mismo. Sin embargo, se han producido fluctuaciones en las cuotas de mercado a escala regional y local. Estas variaciones no excluyen en sí mismas una reducción de la competencia en el mercado de tractores del Reino Unido como consecuencia del Acuerdo. Para limitar la competencia, el Acuerdo no necesita crear una absoluta estabilidad de las cuotas de mercado ni tampoco excluir una competencia intensa en ciertas zonas. En el presente caso, los efectos contrarios a la competencia residen en el hecho de que, por las razones explicadas anteriormente, puede decirse con suficiente certidumbre que las cuotas de mercado y las posiciones de mercado de los miembros habrían sido diferentes de no haber existido el Acuerdo y serán probablemente diferentes en el futuro si el mismo deja de estar en vigor. Sin embargo, en la práctica resulta imposible proporcionar pruebas de las diferencias existentes. En este caso, el contexto económico, la estructura del mercado y la naturaleza de la información intercambiada son factores que llevan a la conclusión de que resulta inevitable una reducción de la competencia como consecuencia del Acuerdo.

- (52) Finalmente, las partes han alegado que la naturaleza heterogénea de los productos afectados da lugar a una fuerte competencia no de precios (competencia de calidad) en el mercado de tractores, en la medida en que cada fabricante intenta diferenciar sus productos de los de sus competidores para gozar de la preferencia de los consumidores.

Este argumento no considera el hecho de que la compra de un tractor representa una elevada inversión para el agricultor. Por consiguiente, para éste, el precio es un importante factor a la hora de comprar un tractor, sobre todo dado que todos los tractores de los miembros del Acuerdo desempeñan las mismas funciones, por diferenciados que estén unos de otros, y son compatibles con todas las máquinas agrícolas que pueden acoplarse a un tractor. Por lo tanto, la fiabilidad y la fidelidad a una misma marca no son los únicos elementos que determinan la elección del agricultor. La competencia de precios juega aún un importante papel en este mercado. Ello significa que los fabricantes y concesionarios están en condiciones de limitar la intensidad de la competencia entre sí evitando guerras de precios que reducirían sus márgenes de beneficio. Aumentando la transparencia en un mercado altamente concentrado y reforzando la cohesión entre los principales proveedores mediante contactos regulares y secretos, es posible mantener un elevado nivel general de precios en el

mercado considerado a pesar de las diferencias de precios entre los diversos productos ofrecidos.

Datos sobre las ventas de los propios concesionarios

- (53) El Acuerdo también facilita a cada fabricante información detallada sobre las ventas al por menor de sus propios concesionarios. Esto en sí mismo no es criticable siempre que dicha información no permita la identificación de las ventas de los competidores ni la obstaculización de las ventas al por menor de los concesionarios o los importadores paralelos.
- (54) En cuanto a la posibilidad de identificar las ventas de los distintos competidores, este riesgo existe cuando el número de unidades vendidas en el sector es inferior a diez al desglosarse por zonas geográficas, productos o períodos de tiempo. En tales casos, una comparación entre las ventas del sector y las de la propia empresa puede permitir, directamente o mediante deducción, llegar al conocimiento de las ventas exactas de un competidor o un concesionario.
- (55) En lo que se refiere a la posibilidad de obstaculizar las ventas al por menor de los concesionarios o los importadores paralelos, el Acuerdo implica los siguientes posibles efectos contrarios a la competencia :
- los análisis de importaciones y exportaciones de los concesionarios muestran el número exacto de ventas efectuadas dentro de la zona de ventas asignada a un concesionario por el propio concesionario y por otros de la misma red. Además, estos análisis muestran en qué zonas distintas de la propia realiza ventas el concesionario. De esta forma, el Acuerdo revela el destino exacto de cada tractor, así como las actividades exportadoras de cada concesionario en las zonas de otros concesionarios dentro del Reino Unido. Este seguimiento de las ventas de los concesionarios fuera de la zona que se les ha asignado permite a los fabricantes ejercer presión sobre los concesionarios con una actividad exportadora excesiva. Debido a su naturaleza, dichos análisis permiten abusos que, en la mayoría de los casos, no pueden controlarse *a posteriori* (por ejemplo, un fabricante podría reducir sus ventas a un concesionario que vende demasiados tractores en las zonas asignadas a otros concesionarios). De esta forma, los análisis de importaciones y exportaciones reducirán muy probablemente la competencia dentro de la misma marca, permitiendo a los concesionarios mantener unos mayores márgenes de beneficio para sí mismos y para los fabricantes ;
 - hasta septiembre de 1988, los miembros del Acuerdo también recibieron de SIL una copia de cada impreso de matriculación V55, que

permitía a los fabricantes conocer las importaciones paralelas de tractores y averiguar el origen de los mismos [véanse considerandos (27) a (30)]. Los documentos a que se hace referencia en el anterior considerando (30) muestran que la información facilitada a cada miembro se ha utilizado para poner fin a las importaciones paralelas de tractores en el Reino Unido procedentes de otros países comunitarios. Así, el Acuerdo dificultaba la realización de importaciones paralelas que hacían la competencia a los concesionarios del Reino Unido.

- (56) En cuanto a la restricción de las importaciones paralelas, la presente Decisión sólo afecta al Acuerdo en la medida en que se constituye un mecanismo que obstaculiza la realización de importaciones paralelas. La utilización de este mecanismo por algunos miembros del Acuerdo para poner fin a las importaciones paralelas será tratada en un procedimiento distinto del presente.

Efectos sobre el comercio entre Estados miembros

- (57) Un acuerdo de intercambio de información que identifica en detalle el volumen de ventas al por menor y las cuotas de mercado de los principales proveedores de un mercado nacional (con una cuota global del 88 %), que incluye a las principales empresas que realizan importaciones procedentes de otros países comunitarios y que impide una competencia invisible en un mercado altamente concentrado y refuerza los obstáculos de acceso para los no miembros afecta substancialmente al comercio entre Estados miembros, ya que la reducción de la competencia resultante de dicho acuerdo influye necesariamente en el volumen de importaciones del Reino Unido.

La estructura del comercio entre el Reino Unido y el resto del Mercado Común es diferente de la que existiría en ausencia de este acuerdo de intercambio de información. Además, el Acuerdo se utiliza, o puede utilizarse en el futuro, para poner trabas a las importaciones paralelas destinadas al Reino Unido.

- (58) Es aún más probable que el comercio entre Estados miembros se vea notablemente afectado si se tiene en cuenta que en el intercambio de información no participan dos o tres empresas, sino que se trata de un acuerdo de casi todo el sector que cubre cerca de los nueve décimos de un mercado nacional con un importante peso específico dentro de la Comunidad. Del mismo modo, el sistema de información facilita la obstaculización del comercio paralelo, afectando no a las actividades de una o dos empresas, sino a las de prácticamente todos los proveedores del mercado del Reino Unido. Por último, la posibilidad de interferir en las ventas al por menor

de los concesionarios del Reino Unido, utilizando de forma abusiva los análisis de importaciones y exportaciones de los concesionarios, reduce la competencia dentro de la marca en el mercado del Reino Unido, que constituye una parte substancial del Mercado Común. Todos estos efectos llevarán probablemente a que los precios de venta de los tractores agrícolas en el Reino Unido puedan mantenerse a un nivel superior al de competencia, mientras que las importaciones de tractores por los miembros no participantes, destinadas al mercado del Reino Unido tropiezan con mayores dificultades como consecuencia del mayor conocimiento del mercado de que disponen los principales proveedores del Reino Unido.

B. Valoración jurídica, de conformidad con el apartado 3 del artículo 85 del Tratado, del Acuerdo tal como se aplicaba antes y después de la notificación de 4 de enero de 1988

- (59) El UK Agricultural Tractor Registration Exchange ha existido desde 1975, no siendo notificado hasta el 4 de enero de 1988 después de que varias investigaciones pusieron de manifiesto la existencia y naturaleza de este acuerdo de intercambio de información a escala de la industria. Así, las partes aplicaron el Acuerdo durante doce años sin notificarlo a la Comisión. Éstas no pueden acogerse al punto 1 del apartado 2 del artículo 4 del Reglamento nº 17 ya que su Acuerdo también afecta a las importaciones de tractores destinadas al Reino Unido.

Dado que el Acuerdo no se notificó conforme al apartado 1 del artículo 4 del Reglamento nº 17 hasta el 4 de enero de 1988, el mismo no puede beneficiarse de una exención, con arreglo al apartado 3 del artículo 85, respecto del período previo a dicha notificación.

- (60) En su notificación de 4 de enero de 1988 y en sus comunicaciones posteriores, las partes han argumentado que emplean la información detallada sobre ventas de cada miembro para obtener un desarrollo más rápido del producto, mejorar la planificación de la producción y mejorar el seguimiento de los concesionarios. La Comisión estima que los inconvenientes derivados de las restricciones de la competencia anteriormente descritas son más importantes que estos pretendidos beneficios.

En cualquier caso, las partes no han demostrado que la información sobre los resultados de los distintos fabricantes y concesionarios sea indispensable para lograr estos pretendidos beneficios. La Comisión considera que estos beneficios pueden alcanzarse basándose en una información sobre la propia empresa y sobre el conjunto de la industria.

- (61) La Comisión no se opone al intercambio de información agregada para toda la industria relativa al Reino Unido o desglosada por regiones MAFF, tipos de utilización de la tierra, condados, zonas de los concesionarios e, incluso, por zonas postales, así como por grupos de potencia o tipos de tracción, siempre que en ninguna de las subdivisiones obtenidas figure un número de tractores vendidos inferior a diez. La Comisión no se opone a la difusión de información propia de la empresa siempre que no sean ciertos informes específicos con efectos claramente anticompetitivos

Por consiguiente, las partes pueden tener acceso a cifras detalladas y actualizadas relativas a la industria y a la propia empresa. Además, en este mercado, la Comisión no se opone al intercambio de cifras de un año pasado sobre el volumen de ventas y sobre las cuotas de mercado de los distintos competidores relativas al Reino Unido, a las regiones MAFF y a los distintos tipos de utilización de la tierra, con un desglose por modelo.

Toda esta información permite a cada miembro conocer las tendencias globales del mercado y la evolución de la demanda de la industria, así como prever las necesidades de producción, establecer objetivos de ventas para sus concesionarios y mantener un nivel adecuado de existencias de tractores y de piezas de repuesto. También permite a cada miembro juzgar los resultados de sus productos y de sus concesionarios respecto del conjunto de la industria.

- (62) Tras la audiencia celebrada en relación con el presente asunto, tres miembros del Acuerdo -Wattveare (en nombre de Deutz), Case y Massey-Ferguson- han informado a la Comisión de que pueden aceptar la aplicación de un acuerdo reducido a un intercambio de estadísticas que no incluya cifras sobre unidades vendidas ni cuotas de mercado de los fabricantes competidores relativas a períodos inferiores a un año. Esto no puede sino confirmar la conclusión de la Comisión de que datos sobre la propia empresa y sobre el conjunto de la industria son suficientes para operar en el mercado de tractores agrícolas.
- (63) En cuanto a los datos sobre ventas de los propios concesionarios, que permiten a los fabricantes interferir en las ventas al por menor de los concesionarios o de los importadores paralelos (a través de los análisis de las importaciones y exportaciones de los concesionarios y de la transmisión de una copia de los impresos de matriculación V55/5 a los fabricantes), ni el acuerdo de intercambio de estos datos ni tales prácticas pueden beneficiarse de una exención. Es difícil entender cómo el intercambio de estos datos o tales prácticas puede considerarse indispensable para mejorar la producción o la distribución de tractores. Los resultados de un

concesionario pueden valorarse mediante el número de ventas totales que ha realizado, no siendo necesario conocer el destino de cada unidad vendida.

- (64) En conclusión, sin tener que examinar si se cumplen las cuatro condiciones del apartado 3 del artículo 85, la condición de indispensabilidad no se cumple en ningún caso respecto de los datos sobre ventas de los distintos competidores, ni respecto de los datos sobre ventas de los concesionarios de una empresa, datos que permiten interferir en las ventas al por menor de los concesionarios o de los importadores paralelos. Por lo tanto el acuerdo notificado no puede beneficiarse de una exención con arreglo al apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE.

C. Valoración jurídica, de conformidad con los apartados 1 y 3 del artículo 85 del Tratado, respecto de la notificación modificada de 12 de marzo de 1990

- (65) El contenido de los apartados 1 y 3 del artículo 85 desarrollado anteriormente, se aplica, *mutatis mutandis*, a la nueva notificación de 12 de marzo de 1990. Esta segunda notificación sólo fue realizada por cuatro empresas (Ford, Fiat, John Deere y Renault), aunque la Comisión entiende que los otros cuatro participantes en el acuerdo original accederían, con toda probabilidad, a intensificar su colaboración con éstas si la nueva notificación fuese aceptable para la Comisión con arreglo al artículo 85 del Tratado CEE. No obstante, la nueva notificación va mucho más allá de lo que la Comisión considera aceptable para el mercado considerado, ya que, en particular, se continúa facilitando el volumen de ventas y las cuotas de mercado mensuales de los miembros y concesionarios, así como el número de chasis y fecha de matriculación de cada tractor vendido. Esta última información, al igual que los impresos V55/5, permiten averiguar el origen y destino de cada tractor. Si la misma fuera fundamental para la verificación de la garantía o de las reclamaciones de primas (como mantienen las partes), podría limitarse a casos específicos y no facilitarse respecto de todos los tractores vendidos,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

El UK Agricultural Tractor Registration Exchange tal como ha sido aplicado desde noviembre de 1975 y notificado el 4 de enero de 1988, incluida su modificación notificada el 12 de marzo de 1990, infringe el apartado 1 del artículo 85 del Tratado, en la medida en que da lugar a un intercambio de información que permite a cada constructor conocer las ventas de los distintos competidores y las importaciones y las ventas de los concesionarios.

Artículo 2

El UK Agricultural Tractor Registration Exchange, en la versión notificada el 4 de enero de 1988, e incluida su modificación notificada el 12 de marzo de 1990, no cumple las condiciones para la concesión de una exención de conformidad con el apartado 3 del artículo 85, por lo que queda denegada la solicitud de exención.

Artículo 3

La AEA y los ocho miembros del Acuerdo pondrán fin inmediatamente a la infracción a que se refiere el artículo 1, si no lo han hecho ya, y en el futuro se abstendrán de concertar acuerdos o prácticas que puedan tener un objeto o un efecto idéntico o similar.

Artículo 4

Los destinatarios de la presente Decisión serán :

1. The Agricultural Engineers Association
Samuelson House
Paxton Road
Orton Centre
UK-Peterborough
Cambridgeshire PE 2 OLT
2. Ford New Holland Ltd
Cranes Farm Road
UK-Basildon
Essex SS14 3AD
3. Massey-Ferguson (United Kingdom) Ltd
Stareton
UK-Kenilworth
Warwickshire CV8 2LJ
4. J. I. Case Europe Ltd
PO Box 121
Wheatley Hall Road
UK-South Yorkshire DN2 4PN
5. John Deere Ltd
Langar
UK-Nottingham NG13 8HT
6. Renault Agriculture Ltd
Shipston House
Darlingscote Road
UK-Shipston-on-Stour
Warwickshire CV36 4D7
7. Watveare Ltd
Headquarters Road
West Wilts Trading Estate
UK-Westbury
Wiltshire BA13 4JY
8. Fiatagri UK Ltd
Newmarket Road
UK-Bury St Edmunds
Suffolk IP 33 3YA
9. Same-Lamborghini (UK) Ltd
Barby
UK-Rugby
Warwickshire CV23 8FA.

Hecho en Bruselas, el 17 de febrero de 1992.

Por la Comisión
Leon BRITTAN
Vicepresidente