

## II

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

## COMISIÓN

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 16 de febrero de 1994

relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 65 del Tratado CECA con respecto a los acuerdos y prácticas concertadas de varios fabricantes europeos de vigas.

(Los textos en lenguas española, alemana, inglesa, francesa e italiana son los únicos auténticos)

(94/215/CECA)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero y, en particular, su artículo 65,

Vistas la información recibida por la Comisión y las inspecciones llevadas a cabo por sus funcionarios de conformidad con el artículo 47 del Tratado CECA,

Vistas las observaciones escritas y orales realizadas por las partes y en su nombre con arreglo al artículo 36 del Tratado CECA,

Considerando lo que sigue:

## I. HECHOS

## A. RESUMEN DE LAS RESTRICCIONES DE LA COMPETENCIA

- (1) Las restricciones de la competencia a las que se opone la Comisión se derivan de una serie de acuerdos, decisiones y prácticas concertadas que tenían o tienen por objeto o por efecto la fijación de precios, la atribución de cupos y un amplio intercambio de información sobre el mercado de vigas de la Comunidad. Algunos de estos acuerdos y prácticas concertadas se remontan al menos a 1984.

- (2) La cooperación entre las empresas europeas productoras y distribuidoras de vigas y algunas de sus asociaciones se llevó a cabo en varios niveles, que se pueden resumir de la forma siguiente:

## a) LA COMUNIDAD

A escala comunitaria, la cooperación se llevó a cabo fundamentalmente en las reuniones del denominado «Comité de vigas», uno de los comités de Eurofer. En este contexto ha de mencionarse también el intercambio de información a través de Eurofer.

## b) MERCADOS PARTICULARES

Además de las reuniones del Comité de vigas, las empresas y asociaciones de empresas se reunían también, aunque con menor regularidad, para analizar los mercados de determinados Estados miembros — en concreto, Italia, Francia y Alemania — y coordinar su actuación en ellos.

## c) ACUERDOS PARTICULARES

Con independencia de la cooperación descrita, algunas empresas celebraron acuerdos particulares de reparto de mercado y/o de fijación de precios.

## d) EUROFER/ESCANDINAVIA

Las empresas y asociaciones de empresas de la Comunidad se reunían de forma periódica con

las empresas y asociaciones de Noruega, Suecia y Finlandia en las reuniones «Eurofer/Escandinavia», en las que se analizaban los mercados escandinavos (incluido el danés).

#### B. LOS PRODUCTOS AFECTADOS

- (3) Los productos afectados por el presente procedimiento son las vigas de ala ancha y otros perfiles en I, H y U con un diámetro mínimo de 80 mm (a excepción de los perfiles campana). En la presente decisión se utiliza el término «vigas» para hacer referencia a todos estos productos. Se trata de productos largos acabados laminados en caliente, cuyo principal destino es el sector de la construcción. Las vigas son productos de la CECA a efectos del artículo 81 del Tratado CECA.

Las empresas y asociaciones de empresas interesadas clasifican las vigas en varias categorías. A continuación figura la clasificación implantada en Alemania en julio de 1987:

Categoría	Dimensiones en mm
1	IPN 80 — 220 UPN 80 — 220
2a	IPE 80 — 220
2b1	HE 100 — 180
2b2	UPN 240 — 300 IPE 240 — 330 HE 200 — 220
2b3	IPN 240 — 300 IPE 360 — 400 HE 240 — 300
2c	IPN 320 — 500 UPN 320 — 400 IPE 450 — 600 HE 320 — 600
3	IPN 550 — 600 IPE 750 HE 650 — 1 000

En Alemania se emplea desde el 1 de julio de 1990 una nueva categoría 2d (UPN 320 — 400).

Todas las partes interesadas emplean las mismas categorías (con ligeras modificaciones) con relación a los mercados de la CECA en el continente.

En el Reino Unido se siguen utilizando medidas «imperiales», por lo que se emplean categorías diferentes. Los productos afectados se clasifican como viguetas, vigas/columnas y perfiles en U. Por ejemplo, en el cuarto trimestre de 1990 se utilizaron las siguientes categorías:

Categoría	Dimensiones en mm
A 1	203 × 133 todos los pesos en kg 152 × 152 todos los pesos en kg
A 2	203 × 102 254 × 102 × 22 únicamente 254 × 146 todos los pesos en kg 305 × 165 todos los pesos en kg 356 × 171 todos los pesos en kg 406 × 178 × 54 } únicamente 406 × 178 × 60 } 457 × 191 × 67 } únicamente 457 × 191 × 74 } 533 × 210 × 82 } únicamente 533 × 210 × 92 } 203 × 203 × 46 } únicamente 203 × 203 × 52 } 203 × 203 × 60 } 254 × 254 × 73 } únicamente 254 × 254 × 89 }
A 3	Todas las demás vigas y columnas

- (4) En las diversas medidas adoptadas por la Comisión desde 1980 para hacer frente a la crisis del sector del acero (véase la sección G), se hacía referencia a las vigas (junto con los perfiles campana) como «categoría III». A pesar de que dichas medidas han expirado, se sigue empleando dicha expresión en el sector.

#### C. EL MERCADO

- (5) Como se desprende del cuadro 1, la producción de vigas de la CECA ha aumentado de forma notable hasta 1990 (1):

Cuadro 1  
Producción en la CECA

	(en miles de toneladas)
1984	4 769
1985	5 218
1986	6 508
1987	6 618
1988	7 580
1989	7 944
1990	8 003

(Fuente: Eurostat)

- (1) Las cifras de los cuadros 1 al 9 incluyen también la producción de perfiles campana. Sin embargo, la parte de estos productos es relativamente pequeña. Tan sólo en Alemania y en el Reino Unido la producción de estos productos alcanza una cantidad significativa de las toneladas que figuran en el cuadro 2 (cerca del 18 % y del 10 % respectivamente). Las cifras de producción de España, Francia y Luxemburgo (los otros países de la CECA donde se fabrican estos productos) son insignificantes.

- (6) Los principales fabricantes de la CECA se encuentran en el Reino Unido, Alemania, España y Luxemburgo, respectivamente. En el cuadro 2 se observa la producción de vigas por Estado miembro entre 1986 y 1990.

*Cuadro 2*  
Producción

(en toneladas)

	1986	1987	1988	1989	1990
Alemania	1266587	1279870	1480212	1529624	1552923
Bélgica	320294	260964	309830	334362	357879
Francia	560076	541985	619810	568153	571734
Italia	573148	635723	733699	836150	926494
Luxemburgo	1002647	928279	1096178	1195990	1189903
Reino Unido	1321718	1528223	1721151	1787280	1770252
España	1284330	1243093	1379117	1379805	1336744
Portugal	22703	20262	26172	28383	20810
Irlanda	156626	179239	213505	283762	276636
TOTAL	6508129	6617638	7579674	7943509	8003375

(Fuente: Eurostat - Base de datos sobre el acero)

- (7) El comercio entre los Estados miembros de la CECA es muy importante. Por ejemplo, en 1990 las importaciones de otros Estados miembros ascendieron a más del 36 % de la producción global. Gran parte de la producción comunitaria (por lo general, aproximadamente el 25 %) se exporta a terceros países. No son tan importantes las importaciones de vigas de terceros países.

*Cuadro 3*  
Comercio entre Estados miembros y con terceros países

(en miles de toneladas)

	Importaciones			Exportaciones		
	de la CECA	de terceros países	Total	a la CECA	a terceros países	Total
1988	2 349	640	2 989	2 302	1 853	4 155
1989	2 635	655	3 290	2 604	1 863	4 467
1990	2 895	619	3 514	2 877	1 939	4 816

(Fuente: Eurostat)

- (8) Resulta difícil determinar con exactitud el consumo de vigas de la CECA, pues no existen estadísticas lo suficientemente precisas y detalladas sobre los movimientos de las existencias de los productos afectados en los distintos niveles de la cadena de distribución (fabricantes, intermediarios y consumidores). Sin embargo, se puede calcular el consumo aparente mediante la suma de las importaciones de terceros países a la producción, y la

deducción de las exportaciones a terceros países. Estas cifras aproximadas ofrecen una idea de la relevancia de los productos afectados.

Cuadro 4

## Consumo aparente en la CECA

(en miles de toneladas)

	Producción (CECA)	Importaciones de terceros países	Exportaciones a terceros países	Consumo aparente
	(1)	(2)	(3)	(1 + 2 - 3)
1988	7 580	640	1 853	6 367
1989	7 943	655	1 863	6 735
1990	8 003	619	1 939	6 683

(Fuente: Eurostat)

- (9) Dado que alguno de los acuerdos y prácticas concertadas se refieren a los mercados de determinados Estados miembros, es preciso examinar estos mercados parciales:

Cuadro 5

## Mercado alemán

(en miles de toneladas)

	Producción	Exportaciones			Importaciones			Consumo aparente
		a otros Estados miembros	a terceros países	Total	de otros Estados miembros	de terceros países	Total	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(1 - 4 + 7)
1988	1 480	440	254	694	578	213	791	1 577
1989	1 530	490	378	868	633	218	851	1 513
1990	1 553	560	343	903	715	204	919	1 569

(Fuente: Eurostat)

Cuadro 6

## Mercado italiano

(en miles de toneladas)

	Producción	Exportaciones			Importaciones			Consumo aparente
		a otros Estados miembros	a terceros países	Total	de otros Estados miembros	de terceros países	Total	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(1 - 4 + 7)
1988	734	212	64	276	181	142	323	781
1989	836	254	81	335	192	115	307	808
1990	926	276	60	336	206	104	310	900

(Fuente: Eurostat)

*Cuadro 7*  
Mercado francés

(en miles de toneladas)

	Producción	Exportaciones			Importaciones			Consumo aparente
		a otros Estados miembros	a terceros países	Total	de otros Estados miembros	de terceros países	Total	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(1 - 4 + 7)
1988	620	148	151	299	594	60	654	973
1989	568	165	144	309	645	54	699	958
1990	572	179	130	309	754	39	793	1 056

(Fuente: Eurostat)

*Cuadro 8*  
Mercado español

(en miles de toneladas)

	Producción	Exportaciones			Importaciones			Consumo aparente
		a otros Estados miembros	a terceros países	Total	de otros Estados miembros	de terceros países	Total	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(1 - 4 + 7)
1988	1 379	348	324	672	46	9	55	762
1989	1 380	331	265	596	70	13	83	867
1990	1 337	341	258	599	152	34	186	924

(Fuente: Eurostat)

*Cuadro 9*  
Mercado danés

(en miles de toneladas)

	Producción	Exportaciones			Importaciones			Consumo aparente
		a otros Estados miembros	a terceros países	Total	de otros Estados miembros	de terceros países	Total	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(1 - 4 + 7)
1988	—	12	1	13	31	54	85	72
1989	—	2	1	3	40	41	81	78
1990	—	4	3	7	52	51	103	96

(Fuente: Eurostat)

*Cuadro 10*  
Mercado británico

(en miles de toneladas)

	Producción	Exportaciones			Importaciones			Consumo aparente
		a otros Estados miembros	a terceros países	Total	de otros Estados miembros	de terceros países	Total	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(1 - 4 + 7)
1988	1 721	148	472	620	234	53	287	1 388
1989	1 787	229	316	545	266	43	309	1 551
1990	1 770	313	490	803	217	29	246	1 213

(Fuente: Eurostat)

## D. EMPRESAS Y ASOCIACIONES DE EMPRESAS AFECTADAS

(10) A continuación se enumeran las empresas y asociaciones de empresas que participaron en las infracciones:

1. Peine-Salzgitter AG
2. Thyssen Stahl AG
3. Saarstahl AG
4. Walzstahl-Vereinigung
5. TradeARBED SA
6. Cockerill Sambre SA
7. Unimétal, Société Française des aciers Long SA
8. British Steel plc
9. Empresa Nacional Siderúrgica SA
10. José María Aristrain, Madrid SA y José María Aristrain SA
11. Ferdofin SpA
12. Acciaierie e Ferriere Stefana F. Ili fu Giromlamo SpA
13. Eurofer
14. Hoesch Stahl AG
15. Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH
16. Norsk Jernverk AS
17. SSAB — Svenskt Stal AB
18. Ovako Profiler AB
19. Smedjebacken/Fundia Steel AB.

Esta lista no es idéntica a la de destinatarios de la presente Decisión.

## E. INFORMACIÓN SOBRE LAS EMPRESAS Y ASOCIACIONES DE EMPRESAS AFECTADAS

(11) ALEMANIA

- a) Stahlwerk Peine-Salzgitter AG (en lo sucesivo denominada «Peine-Salzgitter») es una sociedad anónima con un capital de 312 millones de marcos alemanes. Prácticamente todas las acciones (99,48 %) pertenecen a Salzgitter Hüttenwerk GmbH, sociedad filial de Salzgitter GmbH que, a su vez, es una filial de Preussag AG. Se trata de uno de los mayores productores de acero de Alemania, con un volumen de negocios consolidado de 3 225 millones de marcos en 1989/1990. En 1990, su volumen de negocios en el sector de las vigas fue de [...] <sup>(1)</sup>. En 1992, el nombre de la empresa pasó a ser Preussag Stahl AG.
- b) Thyssen Stahl AG (en lo sucesivo denominada «Thyssen») es una sociedad anónima con un capital aproximado de 2 000 millones de mar-

cos. Se trata de una sociedad filial de Thyssen AG (antiguamente August Thyssen-Hütte) y es la principal filial productora de acero del grupo Thyssen. En 1989/1990 su volumen de negocios fue de 8 241 millones de marcos. Sus ventas de vigas en 1990 ascendieron a [...].

- c) Saarstahl AG (en lo sucesivo denominada «Saarstahl») es la sucesora de Saarstahl Völklingen GmbH. El 15 de junio de 1989 la empresa se transformó en sociedad anónima con la denominación de DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG (en lo sucesivo, «DHS»).

A continuación, se transfirió el núcleo de las actividades de la antigua Saarstahl Völklingen GmbH a una sociedad recién constituida, llamada Saarstahl AG y filial de DHS. De este modo, Saarstahl, empresa dedicada a la fabricación de productos largos, es la sucesora desde el punto de vista económico de Saarstahl Völklingen GmbH, y asume todas las obligaciones contraídas por Saarstahl Völklingen GmbH. Cuando en la presente Decisión se utilice el nombre «Saarstahl», habrá de entenderse que, cuando se trate del período anterior a junio de 1989, se refiere a Saarstahl Völklingen GmbH.

El Grupo Usinor Sacilor era titular del 70 % de las acciones de DHS, mientras que el 27,5 % pertenecía al Estado federado alemán del Sarre. El 2,5 % restante correspondía a Arbed SA.

En 1989, el volumen de ventas de Saarstahl fue de 2 438 millones de marcos, de los cuales correspondieron al sector de vigas [...]. La empresa de declaró en quiebra el 18 de mayo de 1993 y quedó sometida a administración judicial el 31 de julio de 1993.

- d) La empresa Hoesch Stahl AG (en lo sucesivo denominada «Hoesch»), de Dortmund, era una sociedad anónima con un capital de 210 millones de marcos. La totalidad de las acciones pertenecían a Hoesch AG, que obtuvo en 1989 un volumen de ventas consolidado de 10 679 millones de marcos. En 1992 se unió con Krupp para formar Krupp-Hoesch AG.
- e) La empresa Klöckner Stahl GmbH (en lo sucesivo denominada «Klöckner») es filial de Klöckner-Werke AG, grupo industrial dedicado al acero, los plásticos y la ingeniería. En 1989/1990 el volumen de ventas consolidado de Klöckner-Werke AG fue aproximadamente de 7 500 millones de marcos. Su producción de laminados de acero ascendió a más de 3,6 millones de toneladas durante dicho período. En mayo de 1993 se inició un concurso de acreedores de Klöckner Stahl GmbH, y se llegó a un acuerdo con éstos y la Comisión el 3 de junio de 1993 (véase el considerando 29).
- f) La sociedad Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH (en lo sucesivo denominada «Neue Maxhütte») fue constituida en 1988 por el Estado federado alemán de Baviera (que por entonces era titular

<sup>(1)</sup> En el texto de la presente Decisión, destinada a la publicación, ciertas informaciones fueron omitidas, conforme a las disposiciones del párrafo segundo del artículo 47 del Tratado CECA.

del 45 % de las acciones), y por Thyssen Stahl AG (5,5 %), Thyssen Edelstahlwerke AG (5,5 %), Lech-Stahlwerke GmbH (11 %), Krupp Stahl AG (11 %), Klöckner Stahl GmbH (11 %) y Mannesmannröhren-Werke AG (11 %). La sociedad adquirió el patrimonio de Eisenwerk-Gesellschaft Maximilianshütte mbH, que había sido declarada en quiebra el 16 de abril de 1987. En 1991, su volumen de negocios fue de 226 millones de marcos. Se conoce a la empresa con el nombre de NMH Stahlwerke GmbH.

g) La Walzstahl-Vereinigung es una asociación de fabricantes de productos laminados de acero de Alemania, en la que participan algunos miembros extranjeros. Pertenece a la Wirtschaftsvereinigung Stahl, asociación alemana de fabricantes de acero.

#### (12) LUXEMBURGO

a) SA TradeARBED (en lo sucesivo denominada «TradeARBED») es una sociedad anónima cuyo capital pertenece en su totalidad (de forma directa o indirecta) a Arbed SA (en lo sucesivo denominada «Arbed»). TradeARBED se encarga de la distribución de los productos de acero de Arbed. En 1990, el volumen de ventas consolidado de Arbed fue de 208 760 millones de francos luxemburgueses de los cuales las vigas representaron [...].

Arbed ha celebrado acuerdos de cooperación y comercialización de vigas y otros productos largos con dos de sus competidores, Cockerill Sambre y Unimétal.

El 28 de mayo de 1984, la Comisión autorizó por un período aproximado de diez años un acuerdo celebrado entre Arbed y Cockerill Sambre, por el que se establecía la racionalización y la especialización de la producción de las partes en los sectores de productos planos y largos. Con arreglo al acuerdo, Arbed debía especializarse en la fabricación de productos largos, mientras que Cockerill Sambre se centraría en los productos planos. El acuerdo fue modificado en 1989/1990. A raíz de dicha modificación, una parte de las vigas comercializadas por TradeARBED son laminadas por Cockerill Sambre, que se ha retirado de ese mercado.

El 14 de julio de 1988, la Comisión autorizó hasta finales de 1992 un acuerdo de especialización celebrado entre Arbed y Unimétal en el sector de los productos largos.

El 9 de septiembre de 1991, la Comisión autorizó un acuerdo de venta en común de vigas celebrado entre Arbed y Usinor Sacilor (Decisión nº 91/515/CECA) (1).

El 23 de julio de 1993, la Comisión autorizó la concentración de varias actividades de Usinor Sacilor y Arbed, incluidas la producción y dis-

tribución de vigas, en ProfilARBED SA, filial de Arbed SA.

b) Eurofer (en lo sucesivo denominada «Eurofer»), la Federación Europea de la Siderurgia, es una asociación. La mayor parte de sus miembros son asociaciones de empresas, pero hay también algunas empresas (como, por ejemplo, Det Danske Stalvalseværk AS y British Steel durante el período de referencia de la presente Decisión) que son miembros de Eurofer.

#### (13) BÉLGICA

SA Cockerill Sambre (en lo sucesivo denominada «Cockerill Sambre») es el principal fabricante de acero en Bélgica. SA Steelinter (en lo sucesivo denominada «Steelinter») es la principal empresa distribuidora de Cockerill Sambre, empresa a la que pertenecen directa o indirectamente todas sus acciones. En 1990, el volumen de ventas del grupo Cockerill Sambre ascendió a 203 000 millones de francos belgas. En 1989, último año en que Cockerill Sambre fabricó vigas, sus ventas en este sector ascendieron a [...].

#### (14) FRANCIA

La empresa Unimétal Société Française des Aciers Longs SA (en lo sucesivo denominada «Unimétal») es la principal fabricante de productos largos del grupe Usinor Sacilor, del que es filial. En 1990, su volumen de negocios ascendió a 6 896 millones de francos franceses de los cuales las vigas representaron [...].

Usinor Sacilor SA (en lo sucesivo denominada «Usinor Sacilor») es una sociedad de cartera de propiedad estatal que reúne a la mayoría de las empresas fabricantes de acero de Francia. Es el resultado de la fusión de Usinor SA y Sacilor SA, que se formalizó el 18 de noviembre de 1987. En la práctica, las dos empresas estaban concentradas desde 1982. El 2 de abril de dicho año la Comisión autorizó la concentración.

Usinor Sacilor es el segundo productor mundial de acero. En 1990, su volumen de ventas consolidado fue de 96 053 millones de francos franceses.

#### (15) REINO UNIDO

British Steel plc (en lo sucesivo denominada «British Steel») es el principal productor de acero del Reino Unido. Es la empresa sucesora de British Steel Corporation, que se privatizó en 1988. En el ejercicio que finalizó el 31 de marzo de 1990, British Steel obtuvo un volumen de negocios consolidado de 5 113 millones de libras esterlinas. En 1990 sus ventas de vigas ascendieron a [...].

#### (16) ESPAÑA

a) La Empresa Nacional Siderúrgica SA (en lo sucesivo denominada «Ensidesa») es un impor-

(1) DO nº L 281 de 9. 10. 1991, p. 17.

tante productor de acero en España. El Instituto Nacional de Industria (una entidad estatal) posee el 99,997 % de las acciones. El volumen de ventas consolidado de Ensidesa ascendió a 1 437 millones de ecus en 1990 de los cuales las vigas representaron [...].

- b) José María Aristrain Madrid SA y José María Aristrain SA (en lo sucesivo denominadas conjuntamente «Aristrain») son empresas productoras de acero pertenecientes al grupo Aristrain, cuyas acciones corresponden a los miembros de la familia Aristrain. En 1990, el volumen de ventas del grupo ascendió a 73 216 millones de pesetas españolas de los cuales [...] correspondieron a las vigas. José María Aristrain Madrid, SA y José María Aristrain, SA actúan ahora bajo la denominación Siderúrgica Aristrain Madrid, SL y Siderúrgica Aristrain Olaberría, SL respectivamente.
- c) El 6 de enero de 1993, la Comisión autorizó un acuerdo de especialización y venta en común de vigas entre Aristrain y Ensidesa.

#### (17) ITALIA

- a) Ferdofin SpA (en lo sucesivo denominada «Ferdofin») es una sociedad de cartera especializada, a través de sus filiales, en productos largos. Una de sus filiales es Eurocolfer Acciai SpA; Ferdofin posee el 99,99 % de las acciones de dicha empresa; por otra parte ILVA posee el 20 % de las acciones de Ferdofin. En 1990, el volumen de ventas consolidado de Ferdofin fue de 773 000 millones de liras italianas, de los cuales [...] correspondieron a las vigas.
- b) Acciaieria e Ferriere Stefana F.lli fu Girolamo SpA (en lo sucesivo denominada «Stefana») es una empresa de fabricación de productos largos. Su volumen de ventas en 1990 ascendió a 215 194 millones de liras italianas.

#### (18) PAÍSES ESCANDINAVOS

- a) Fundia Norsk Jernverk AS (en lo sucesivo denominada «Norsk Jernverk») es una sociedad creada en 1989, cuando Norsk Jernverk AS se dividió en Fundia Norsk Jernverk AS y Norsk Eiendom AS. Norsk Jernverk AS era una sociedad anónima noruega con un capital de 300 millones de coronas noruegas. Sus ventas totales en 1990 se cifraron en 1 450 millones de coronas noruegas (180 millones de ecus). Norsk Jernverk está presente en el mercado de la CECA a través de filiales en Alemania y en el Reino Unido. Las referencias a «Norsk Jernverk» en relación con el período anterior a 1989 se entenderán hechas a Norsk Jernverk AS.
- b) SSAB Svenst Stål AB (en lo sucesivo denominada «SSAB») fue constituida en 1987. Es una sociedad anónima sueca con un capital social

de 2 650 millones de coronas suecas. Su volumen de negocios consolidado fue en 1990 de 15 619 millones de coronas suecas (2 094 millones de ecus). En 1990, cerca del 53 % de la producción de acero de la empresa se exportó fuera de los países escandinavos. Sus sociedades de distribución están localizadas en varios países comunitarios.

El 1 de septiembre de 1988, SSAB vendió sus líneas de perfiles estructurales (incluyendo la producción de vigas) a Ovako. De esta forma, SSAB se retiró del mercado en lo referente a la producción de vigas.

- c) Ovako AB se creó en 1986 como consecuencia de la fusión de las dos principales sociedades escandinavas de aceros de construcción, la sueca SKF Steel y la finesa Ovako. Ovako exporta a la CECA a través de filiales localizadas en diversos países de la CECA.

Ovako Profiler AB (en lo sucesivo denominada «Ovako») era una filial enteramente propiedad de Ovako AB, que integraba las líneas de producción de vigas adquiridas de SSAB. Formaba parte de la División acero del grupo Ovako. El volumen de negocios del grupo Ovako en 1990 fue de 6 006 millones de coronas suecas (805 millones de ecus). Las ventas de la División acero fueron de 3 355 millones de coronas suecas (450 millones de ecus), lo que representó el 56 % del volumen de negocios total.

El 14 de mayo de 1992, Inexa AB, una empresa nueva, adquirió todas las acciones de Ovako Profiler AB. A continuación, Inexa AB hizo que Ovako Profiler AB transfiriera sus líneas de producción y todo su activo y pasivo a su filial Ovako Pretech AB. Tras esta operación, Inexa AB adquirió de Ovako Profiler AB todas las acciones en circulación de Ovako Pretech AB, de manera que Ovako Profiler AB y Ovako Pretech AB pasaron a ser filiales directas de Inexa AB. A continuación, Inexa AB vendió todas sus acciones de Ovako Profiler AB a la Comunidad de Luleå, que cambió su nombre de Ovako Profiler AB a Svartön Förvalnings AB. Tras estas operaciones, Inexa AB cambió el nombre de Ovako Pretech AB por el de Inexa Profil AB.

- d) Smedjebacken-Boxholm Stål AB (en lo sucesivo denominada «Smedjebacken») se fusionó con las sociedades suecas Halmstad Järnverk and Forsbacka en 1988, convirtiéndose en Fundia Steel AB, filial al 100 % de Fundia AB. Las ventas totales de Fundia AB en 1990 ascendieron a 2 607 millones de coronas suecas (349 millones de ecus), de los que 1 360 millones de coronas suecas correspondieron a Fundia Steel (182 millones de ecus).

Fundia AB tiene oficinas de ventas en algunos países de la CECA para dirigir la comercialización de sus productos en esos mercados.

## F. SITUACIÓN DE LAS EMPRESAS EN EL MERCADO DE VIGAS

- (19) En el cuadro siguiente figuran las entregas realizadas en la CECA entre 1986 y 1989 por las diez principales empresas afectadas — British Steel, Aristrain (de la que las únicas cifras disponibles eran de 1989), TradeARBED, Peine-Salzgitter, Unimétal, Cockerill Sambre, Ferdofin, Ensidesa, Saarstahl y Thyssen. En 1989, por ejemplo, las entregas de dichas empresas representaron dos tercios del consumo aparente de vigas en la CECA.

Cuadro 11

## Entregas en la CECA

	(en toneladas)			
	1986	1987	1988	1989
Peine-Salzgitter	262 664	301 288	380 082	440 455
Thyssen	174 756	150 940	185 932	192 430
Saarstahl	123 792	159 100	225 140	229 602
Unimétal	387 628	392 756	460 068	418 887
Ferdofin	234 540	291 104	307 680	350 420
Cockerill Sambre	309 368	296 092	326 172	353 830
Arbed	408 248	367 220	464 576	506 463
British Steel	578 092	730 284	1 008 622	1 189 287
Ensidesa	209 744	217 556	233 204	283 226
Aristrain	( <sup>1</sup> )	( <sup>1</sup> )	( <sup>1</sup> )	512 123
Total (sin Aristrain)	2 688 832	2 906 340	3 591 476	3 964 600
Total	( <sup>1</sup> )	( <sup>1</sup> )	( <sup>1</sup> )	4 476 723

(<sup>1</sup>) Cifras no disponibles.

(Fuente: Eurofer/Control vigas (Aristrain))

## G. LA CRISIS DEL SECTOR DEL ACERO

- (20) El sector siderúrgico europeo resultó afectado por una caída de la demanda que provocó a su vez un exceso de oferta y capacidad y una reducción de los precios desde mediados de los 70 hasta 1988, de forma desigual para los distintos productos siderúrgicos.
- (21) El 1 de enero de 1977, la Comisión aprobó, de conformidad con el artículo 46 del Tratado, el denominado «Plan Simonet», en virtud del cual las empresas asumieron frente a la Comisión el compromiso voluntario y unilateral de adaptar su nivel de entregas al propuesto por la Comisión para cada trimestre en su programa. Este sistema resultó insuficiente para estabilizar el mercado, por lo que en 1978 entró en vigor el «Primer Plan Davignon», que combinaba los compromisos unilaterales y voluntarios con un régimen de precios indicativos y mínimos.
- (22) Pese a todas estas medidas, la situación del mercado siderúrgico continuó empeorando, por lo que el 31 de octubre de 1980 la Comisión adoptó la Decisión nº 2794/80/CECA (<sup>1</sup>), en la que se decla-

raba la situación de «crisis manifiesta» de conformidad con el artículo 58 del Tratado. En virtud de esta Decisión, la Comisión impuso cupos de producción obligatorios para la mayoría de los productos siderúrgicos, incluidas las vigas. Estas medidas fueron prorrogadas por las Decisiones nºs 1831/81/CECA (<sup>2</sup>), 1696/82/CECA (<sup>3</sup>), 2177/83/CECA (<sup>4</sup>), 234/84/CECA (<sup>5</sup>), 3485/85/CECA (<sup>6</sup>) y 194/88/CECA (<sup>7</sup>).

- (23) Este régimen de crisis puede resumirse como sigue: la Comisión fijaba un objetivo global de producción comunitaria de cada categoría de productos para cada trimestre, y se asignaba a cada empresa un cupo obligatorio de producción y un cupo de entregas en el mercado comunitario, conocido como cuota de «Big I», es decir, de dicho mercado.

(<sup>2</sup>) DO nº L 180 de 1. 7. 1982, p. 1.

(<sup>3</sup>) DO nº L 191 de 1. 7. 1982, p. 1.

(<sup>4</sup>) DO nº L 208 de 31. 7. 1983, p. 1.

(<sup>5</sup>) DO nº L 29 de 1. 2. 1984, p. 1.

(<sup>6</sup>) DO nº L 340 de 18. 12. 1985, p. 5.

(<sup>7</sup>) DO nº L 25 de 29. 1. 1988, p. 1.

(<sup>1</sup>) DO nº L 291 de 31. 10. 1980, p. 1.

Entre 1984 y 1986, los cupos iban acompañados de un sistema de precios mínimos de vigas y otros productos (1). La Comisión adoptó también la Decisión nº 3483/82/CECA (2), en la que se establecía un sistema de vigilancia en virtud del cual todas las empresas tenían que presentar a la Comisión una declaración sobre sus entregas en cada país.

- (24) En un principio, la Comisión consideraba que la estabilidad de los modelos tradicionales de entregas de productos siderúrgicos constituía un factor esencial que debía mantenerse para que pudiera llevarse a cabo la necesaria reestructuración del sector (véase el considerando 5 de la Decisión nº 234/84/CECA). Sin embargo en su Comunicación sobre la política siderúrgica de 1987 (3), declaró que había llegado a la conclusión de que el mantenimiento del modelo tradicional de entregas era incompatible con la creación de un mercado común del acero.
- (25) Por lo que atañe a las vigas, el régimen de crisis finalizó el 30 de junio de 1988. No obstante, en su Decisión nº 2448/88/CECA (4) la Comisión introdujo un sistema de control de la producción y las entregas de los fabricantes en la Comunidad y en terceros países. Con arreglo a este sistema, las empresas debían notificar sus entregas a la Comisión. Su aplicación finalizó en 1990.
- (26) Desde el final del régimen de crisis hasta finales de 1990, los productores de vigas de la CECA disfrutaron de condiciones de mercado muy ventajosas. Desde entonces, el mercado se ha deteriorado considerablemente.

#### H. INSPECCIONES

- (27) Los días 16, 17 y 18 de enero de 1991, la Comisión llevó a cabo diversas inspecciones en las oficinas de siete empresas y dos asociaciones de empresas, a saber: British Steel, Peine-Salzgitter, Thyssen, Usinor Sacilor, Unimetal, Valor, TradeARBED, la Walzstahl-Vereinigung y el Centre professionnel des statistiques de l'acier (CPS) (5). Las inspecciones se basaban en decisiones indivi-

duales adoptadas por la Comisión en virtud del artículo 47 del Tratado. Se llevaron a cabo otras inspecciones el 5 de marzo (CPS), el 7 de marzo (Ferdofin) y el 25 de marzo de 1991 (Ferrosider). Durante estas inspecciones, los funcionarios de la Comisión obtuvieron copias de diversos documentos.

- (28) A raíz de varias peticiones realizadas al amparo del artículo 47 del Tratado, se obtuvieron otras informaciones de algunas de las empresas y asociaciones interesadas.

#### I. AUDIENCIA DE LAS PARTES

- (29) Se ofreció a las partes la oportunidad de presentar sus alegaciones en la audiencia celebrada en Bruselas del 11 al 14 de enero de 1993. Las actas de la audiencia se distribuyeron a las partes y a sus abogados el 8 de septiembre de 1993.

También se envió una copia del pliego de cargos a Irish Steel Ltd, Nuova Sidercamuna SpA, Boliden Intertrade Srl, Aciers d'Usinor e Sacilor (Valor), CPS, Usinor Sacilor, Federazione Imprese Siderurgiche Italiane (Federacciai), Unesid, Jernkontoret, Klöckner e ILVA SpA. Tras conocer las observaciones presentadas por estas partes, la Comisión decidió poner fin al procedimiento contra ellas por las siguientes razones:

- Irish Steel sólo asistió de manera informal a una reunión Eurofer/Escandinavia; no hay pruebas de una mayor implicación de esta empresa;
- la única prueba en contra de Nuova Sidercamuna SpA y Boliden Intertrade Srl es un breve informe del representante italiano de Peine-Salzgitter;
- Valor no participó de forma directa [véase la letra g) del considerando 38];
- CPS y Usinor Sacilor participaron en las tareas administrativas; la intervención de Usinor Sacilor se ha reflejado en las multas impuestas a Unimetal;
- no existen pruebas de una participación directa de Federacciai, Unesid y Jernkontoret, sino tan sólo de algunos de sus miembros;
- Klöckner no produce vigas tal como se definen en los apartados 3 y 4;
- no existen pruebas de que el Sr. Traverso actuaba en representación de ILVA SpA.

(1) Decisión nº 3715/83/CECA, (DO nº L 373 de 31. 12. 1983, p. 1).

(2) DO nº L 370 de 29. 12. 1982, p. 1.

(3) DO nº C 272 de 10. 10. 1987, p. 3.

(4) DO nº L 212 de 5. 8. 1988, p. 1.

(5) El «Centre professionnel des statistiques de l'acier» (antiguamente llamado «Comptoir français des produits sidérurgiques» y en lo sucesivo denominado «CPS» es una asociación de empresas, casi todas ellas del grupo Usinor Sacilor. En la actualidad se encarga de recabar y elaborar información estadística para la Fédération française de l'acier (antiguamente llamada «Chambre Syndicale de la Sidérurgie Française»), que es una asociación de empresas de la que el CPS es parte integrante.

J. DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LAS INFRACCIONES DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA

1. El «COMITÉ DE VIGAS» Y OTRAS ACTIVIDADES AFINES

1.1. Consideraciones generales

(30) El «Comité de vigas» (conocido también con el nombre francés «Commission poutrelles» y antiguamente mencionado como «Commission des produits longs» o «Comité de productos largos») es uno de los denominados «Comités de productos» de Eurofer. Cada uno de ellos se ocupa, como su nombre indica, de un producto o un grupo de productos determinado (por ejemplo, vigas, acero comercial o alambrón). Las reuniones de todos estos comités son organizadas por Eurofer, que proporciona también apoyo logístico (por ejemplo, intérpretes).

(31) En este contexto, ha de mencionarse también otro comité de Eurofer, llamado «CDE». Este comité es el foro en el que se reúnen para analizar el mercado los directores comerciales de las empresas de Eurofer, es decir, las empresas que son miembros de Eurofer o que pertenecen a asociaciones que lo son. También se celebran con regularidad reuniones de los presidentes y de los vicepresidentes de estas empresas. Esta estructura se complementa a un nivel más técnico por reuniones de expertos.

(32) Todos estos comités se crearon durante la crisis del sector siderúrgico (véase la sección G). Esta estructura sirvió de apoyo a la Comisión en su esfuerzo por encontrar soluciones a los problemas originados por la crisis. Los comités representaron también un foro para los debates entre productores siderúrgicos sobre temas generales, como el nivel y la repercusión de las importaciones de terceros países, posibles tendencias del mercado y medidas de promoción del acero en terceros países. En la presente Decisión no se analiza ninguna de estas actividades, sino únicamente los aspectos de la cooperación entre las partes que fueron más allá de lo admisible con arreglo a las normas de competencia del Tratado.

(33) La estructura del Comité de vigas y la participación en el mismo se esbozan en una breve nota elaborada por el Sr. Vygen, de la Walzstahl-Vereinigung, para el Sr. Everard, de TradeARBED, con fecha de 4 de octubre de 1990, cuando este último asumió la presidencia del Comité. Según la nota, el Sr. J. Meyer, de Peine-Salzgitter, había presidido el Comité desde mediados de 1985. Al parecer, la secretaria del Comité correspondió durante muchos años al grupo francés Usinor

Sacilor. Durante ese período actuaba como secretaria una empleada de Usinor Sacilor (la Sra. S.). La secretaria se encargaba de las invitaciones a las reuniones, la elaboración de las actas que se remitían a los miembros del Comité de vigas y el envío de determinados documentos (de forma periódica o según fuera necesario). Entre los documentos facilitados de forma periódica figuran los relativos al «control de vigas» (véase más adelante).

Se ha averiguado también que la Walzstahl-Vereinigung distribuía periódicamente documentos a sus miembros (actas, estadísticas e información sobre precios) antes de las reuniones del Comité.

(34) En la nota se indica que los grupos solían estar representados en las reuniones por las siguientes personas:

Luxemburgo (Bélgica):	H. Becker (TradeARBED)
Francia:	G. (Unimétal) Sra. S. (Secretaría)
Reino Unido:	Cooper, Legge, Sra. Ross (British Steel)
Italia:	Dr. Arnuzzo (Ferdofin) Dr. Masserdotti (Ferrosider)
España:	Álvarez (Ensidesa) Nägele (Aristrain) Izquierdo (Unesid)
Alemania:	Engel, Knüfermann (Thyssen) Dr. v. Engelhardt, Schuh (Saarstahl) Kröll, Mette (Peine-Salzgitter) Vygen (Walzstahl-Vereinigung)

Se señala que el Sr. Masserdotti suele hablar en nombre de los pequeños fabricantes italianos.

(35) Aunque el Comité de vigas es uno de los comités de Eurofer, algunas de las empresas o asociaciones de empresas que participan en las reuniones no son (o no eran) miembros (directa o indirectamente) de Eurofer.

(36) El Comité de vigas celebraba reuniones con mucha frecuencia. Así, en 1989 y 1990 se convocaron nueve y siete reuniones del Comité, respectivamente. En una carta de 5 de octubre de 1990, Eurofer informaba a sus miembros y a otras partes interesadas de que se había previsto para 1991 un «ritmo bimestral» para las reuniones sobre vigas.

La Comisión está informada de las siguientes reuniones del Comité de vigas:

7 de abril de 1987	Düsseldorf
19 de mayo de 1987	Stresa
28 de octubre de 1987	París
25 de noviembre de 1987	Düsseldorf
3 de mayo de 1988	Madrid
19 de julio de 1988	París
18 de octubre de 1988	Düsseldorf
15 de noviembre de 1988	Bruselas
13 de diciembre de 1988	París
10 de enero de 1989	Düsseldorf
7 de febrero de 1989	París
19 de abril de 1989	París
6 de junio de 1989	París
11 de julio de 1989	París
3 de agosto de 1989	Düsseldorf
21 de septiembre de 1989	Taormina
7 de noviembre de 1989	Teesside
12 de diciembre de 1989	Düsseldorf
14 de febrero de 1990	Berlín
21 de marzo de 1990	Düsseldorf
16 de mayo de 1990	Milán
10 de julio de 1990	Düsseldorf
11 de septiembre de 1990	Luxemburgo
9 de octubre de 1990	Madrid
4 de diciembre de 1990	Bruselas

- (37) En algunos casos, la Comisión ha encontrado dos actas ligeramente distintas de varias reuniones del Comité de vigas. Al parecer, las diferencias obedecen a que la secretaría francesa que elaboraba las actas presentaba el borrador al presidente del comité para su aprobación (y a Eurofer para que realizara observaciones al respecto) y enviaba al mismo tiempo una copia a la Walzstuhl-Vereinigung para su traducción al alemán. Las pruebas indican que, algunas veces, la Walzstuhl-Vereinigung distribuía su traducción del borrador de las actas antes de ser aprobadas por el presidente del Comité de vigas.

La versión final de las actas suele ser más circunspecta, lo que puede estar relacionado con una reunión de las secretarías de los comités de producto de Eurofer convocada el 23 de noviembre de 1988. En el orden del día de dicha reunión figuraban dos puntos, uno de los cuales rezaba así: «Revisión de la forma de redactar las actas».

### 1.2. Participación de las empresas y asociaciones afectadas

- (38) La nota del Sr. Vygen mencionada en el considerando 33 pone de manifiesto que las personas y

empresas citadas en ella asistían normalmente a las reuniones del Comité de vigas. En el curso del procedimiento, las empresas y asociaciones interesadas facilitaron información más precisa:

- Peine-Salzgitter confirmó que había asistido a todas las reuniones enumeradas con anterioridad.
- La Walzstuhl-Vereinigung informó a la Comisión de que había asistido a todas las reuniones mencionadas, salvo a la celebrada el 3 de mayo de 1988.
- British Steel confirmó que había asistido a todas las reuniones enumeradas, salvo a las celebradas el 10 de enero de 1989 y el 6 de junio de 1989. No obstante, de las pruebas existentes (una lista de participantes y una circular de British Steel sobre los resultados de la reunión) se desprende que British Steel asistió también a la reunión celebrada el 10 de enero de 1989.
- Arbed informó a la Comisión de que su filial TradeARBED asistió por lo general a todas las reuniones enumeradas.
- Ensidesa confirmó que había participado, a través de su filial Infisa GmbH (sociedad comercial constituida en Alemania), en todas las reuniones enumeradas, salvo en las celebradas el 21 de septiembre de 1989 y el 7 de noviembre de 1989.
- Thyssen confirmó que había asistido a todas las reuniones mencionadas a partir del 25 de noviembre de 1987, a excepción de la reunión celebrada el 7 de noviembre de 1989.
- Unimétal informó a la Comisión de que un representante suyo había asistido a todas las reuniones enumeradas con anterioridad hasta finales de 1989. El representante de Unimétal en estas reuniones comenzó a trabajar en Aciers d'Usinor et Sacilor (Valor) <sup>(1)</sup> a principios de 1990. Valor confirmó en un principio su asistencia a estas reuniones desde principios de 1990. Sin embargo, de las pruebas se desprende que este representante continuó actuando en nombre de Unimétal (véase, por ejemplo, una nota sin fecha que debió escribirse el 18 de mayo de 1990 o con anterioridad a dicha fecha, enviada por Unimétal a la secretaría del Comité de vigas, en la que se señala que Unimétal no había podido asistir a la última reunión del Comité, lo que implica que Unimétal asistía normalmente a estas reuniones). Así lo confirmó Unimétal durante la audiencia.
- Saarstahl confirmó que había asistido a las reuniones celebradas el 19 de mayo de 1987,

<sup>(1)</sup> Valor es una de las principales empresas de distribución del grupo Usinor Sacilor, titular del 97 % de su capital. En 1990, sus ventas ascendieron a 15 013 millones de francos franceses, preferentemente en Francia.

3 de mayo de 1988, 18 de octubre de 1988, 15 de noviembre de 1988, 13 de diciembre de 1988, a todas las reuniones celebradas en 1989 y a las de 14 de febrero de 1990, 16 de mayo de 1990, 11 de septiembre de 1990 y 4 de diciembre de 1990. Existen pruebas de que asistió también a la reunión celebrada el 25 de noviembre de 1987 (una nota sobre la reunión elaborada por Peine-Salzgitter).

- i) Cockerill Sambre y Steelinter comunicaron a la Comisión que habían participado en las reuniones celebradas el 19 de julio de 1988, 18 de octubre de 1988, 15 de noviembre de 1988, 10 de enero de 1989, 7 de febrero de 1989 y 3 de agosto de 1989, y también probablemente en la reunión de 6 de junio de 1989. Existen pruebas de que Cockerill Sambre asistió también a la reunión de 11 de julio de 1989 (véanse las actas de esta reunión).
- j) Ferdofin confirmó que había participado en algunas de las reuniones aunque no podía especificar las fechas. Sin embargo existen pruebas de que Ferdofin había participado regularmente en estas reuniones al menos desde 1987. La nota de la Walzstahl-Vereinigung referente al Comité de vigas (véase el considerando 33) confirma este extremo. Con respecto a algunas de las reuniones enumeradas, Ferdofin señaló en su respuesta al pliego de cargos que la Comisión no había probado su participación en las mismas. No obstante, las actas de la reunión de 19 de abril de 1989, la lista de asistentes a la de 14 de febrero de 1990 y la correspondencia relativa a la reunión de 7 de febrero de 1989 (borrador de una carta dirigida por Ferdofin al Sr. Meyer y la respuesta de éste, de 29 de marzo de 1989) prueban que Ferdofin asistió a estas reuniones.
- k) Aristrain confirmó que había asistido a todas las reuniones celebradas en 1989 y 1990, salvo a las de 21 de septiembre de 1989, 12 de diciembre de 1989, 21 de marzo de 1990, 10 de julio de 1990 y 4 de diciembre de 1990. Sin embargo, en las actas de la reunión de 21 de septiembre de 1989 (en la que no participó Ensidesa) se hace referencia a «una acería española», lo que prueba que Aristrain asistió a la misma. De una nota de la Walzstahl-Vereinigung relativa al Comité de vigas y otra de Peine-Salzgitter sobre la reunión de 25 de noviembre de 1987 se desprende que Aristrain participaba regularmente en estas reuniones como mínimo desde 1987.

### 1.3. Control

#### 1.3.1. Control de los pedidos hasta mediados de 1990

- (39) A partir del tercer trimestre de 1984, si no antes, entró en funcionamiento un sistema de control en

virtud del cual las empresas participantes en el mismo se informaban recíprocamente y de manera periódica sobre los pedidos que habían recibido para su entrega en un trimestre determinado. British Steel, Peine-Salzgitter, TradeARBED, Thyssen, Cockerill Sambre y Unimétal participaron casi desde el principio en este sistema, como mínimo desde 1987. Así se desprende de una circular de Peine-Salzgitter de 24 de noviembre de 1987 y de una tabla elaborada por Peine Salzgitter con fecha de 5 de diciembre de 1989 (véase el punto 16 del Anexo I).

Ferdofin participó en el sistema a partir del segundo trimestre de 1987, y Saerstahl comenzó a facilitar sus cifras en el segundo trimestre de 1988. Este extremo se confirma en una circular de Peine-Salzgitter de 9 de noviembre de 1987 y en un documento hallado en esta empresa, con el título de «Marktentwicklung» y la anotación manuscrita «Buchungsmonitoring», con fecha de 9 de diciembre de 1988.

Ensidesa y Aristrain participaron en el sistema desde principios de 1989. Comenzaron por facilitar únicamente datos mensuales. En su respuesta al pliego de cargos, Aristrain dijo que no había suministrado cifras de sus pedidos, sino únicamente de las entregas. Esta alegación se contradice con los documentos hallados por la Comisión (como las actas de la reunión de 10 de enero de 1989 o las tablas de control distribuidas por la secretaría el 1 de marzo de 1990, punto 13 del Anexo I).

Neue Maxhütte y Hoesch participaron como mínimo desde el primer trimestre de 1988 y de 1989, respectivamente.

Durante el primer trimestre de 1990, Federacciai (Federazione Imprese Siderurgiche Italiane — Asociación italiana de productores y distribuidores de acero) comenzó a facilitar cifras globales de los productores de acero italianos distintos de Ferdofin.

Cockerill Sambre dejó de participar en este sistema hacia finales de 1989.

- (40) Las cifras facilitadas e intercambiadas (a excepción de las de Federacciai) corresponden a los pedidos recibidos por cada una de las empresas para su entrega en Francia, Alemania, Bélgica/Luxemburgo, Países Bajos, Reino Unido, Italia, España, Portugal y Grecia/Irlanda/Dinamarca.

Desde principios de 1989, si no antes, Usinor Sacilor recopilaba y distribuía las cifras semanalmente entre los participantes.

Con respecto a 1989 y 1990, la Comisión encontró bastantes documentos que ilustran el funcionamiento del sistema de control y que se enumeran en el Anexo I.

### 1.3.2. Control de las entregas hasta mediados de 1990

- (41) En 1988 se introdujo un sistema de control de las entregas a petición del grupo francés (véanse las actas de la reunión del Comité de vigas de 18 de octubre de 1988). Peine-Salzgitter, Thyssen, Saarstahl, TradeARBED, Cockerill Sambre, Unimétal, British Steel, Ferdofin, Ensidesa, Aristrain, Neue Maxhütte y Hoesch intercambiaron información sobre sus entregas en los mercados de la CEEA todos los trimestres desde principios de 1989, empezando por las entregas realizadas en el cuarto trimestre de 1988. Cockerill Sambre dejó de participar en el sistema a principios de 1990, tras abandonar el mercado.
- (42) Se intercambiaron cifras individuales relativas a los siguientes mercados: la CEEA en su conjunto, Alemania, Francia, Reino Unido, Benelux, Italia, Grecia/Irlanda/Dinamarca, Portugal y España. Las cifras se distribuían uno o dos meses después del final de cada trimestre. A partir de finales de 1989, Federacciai facilitó cifras globales de las entregas de los productores italianos, salvo Ferdofin.

En el Anexo I se enumeran también los documentos más importantes en relación con el control de las entregas.

### 1.3.3. Control a partir de mediados de 1990

- (43) El 18 de julio de 1990, la Comisión adoptó, al amparo del artículo 65 del Tratado, la Decisión 90/417/CEE (1) relativa al acuerdo y a las prácticas concertadas de los productores europeos de productos planos de acero inoxidable laminados en frío. En dicha Decisión, la Comisión afirmaba que una serie de empresas habían infringido el apartado 1 del artículo 65 del Tratado e imponía multas a algunas de estas empresas.
- (44) El 30 de julio de 1990, Eurofer envió una carta titulada «Intercambio y distribución de estadísticas», entre otras personas, al presidente y a la secretaria del Comité de vigas. A continuación figuran los pasajes más importantes de la carta (2):

«La Decisión recientemente adoptada por la Comisión con relación a los productos planos de acero inoxidable, así como ciertos contactos

establecidos por la DG IV con la dirección general de Eurofer, han llamado la atención sobre el intercambio o la distribución de estadísticas realizados por nuestra oficina o por las secretarías del Comité y sobre su compatibilidad con el artículo 65 del Tratado CEEA.

En espera de un examen jurídico en profundidad, hemos decidido suspender cualquier comunicación de cifras individuales de producción, entregas o pedidos, por lo que le rogamos que se abstenga de cualquier intercambio o comunicación semejante dentro del Comité.

Naturalmente, esta petición no afecta a la recopilación de cifras individuales por parte de un centro neutral, como las oficinas de Eurofer, ni a la comunicación de los resultados globales, sin mencionar elementos individuales, como solemos hacer. Este tipo de estadísticas es perfectamente legal porque es evidente que su objetivo es suministrar una información global sobre la evolución económica y de los mercados. Nosotros las mantendremos como hasta la fecha y le recomendamos que haga lo mismo.»

El Comité de vigas obedeció la recomendación de Eurofer de 30 de julio de 1990. Con todo, se distribuyeron las cifras (individuales) de las entregas de todas las empresas, salvo British Steel, en el segundo trimestre de 1990.

A partir de agosto de 1990, British Steel se negó a facilitar información sobre sus pedidos y entregas.

- (45) De una circular de British Steel de 19 de noviembre de 1990 se desprende que pronto se inició de nuevo la distribución de datos individuales, ya sin British Steel:

«A raíz de los debates celebrados por los presidentes, los rectores de Eurofer decidieron comenzar a distribuir de nuevo las cifras de entregas y producción de cada empresa (pues con anterioridad había restringido la distribución a las cifras globales de todas las empresas).

Queda entendido que British Steel seguirá sin suministrar cifras a Eurofer, por lo que se afirma con la misma claridad que British Steel no recibirá las cifras de otras empresas.»

De los elementos de prueba se desprende que esta decisión no sólo afectó a Eurofer, sino también a los comités de productos de Eurofer.

- (46) En poder de la Comisión obran varios cuadros de 3 de diciembre de 1990 (véase el punto 26 del Anexo I) que contienen las cifras individuales de entregas en el tercer trimestre de 1990 y de los pedidos para su entrega en ese trimestre de TradeARBED, Unimétal, Ensidesa, Aristrain y Ferdofin (sólo pedidos). De estos documentos parece deducirse que el intercambio de información indivi-

(1) DO nº L 220 de 15. 8. 1990, p. 28.

(2) Las citas de documentos han sido traducidas por la Comisión de su lengua original a la lengua de la Decisión. No se impugnó la fidelidad de estas traducciones durante el procedimiento administrativo, cuando el pliego de cargos contenía el texto original y todas las traducciones necesarias a la lengua del procedimiento.

dual debió de iniciarse de nuevo — entre TradeARBED, Ensidesa, Unimétal, Ferdofin y Aristrain — en octubre de 1990 como muy tarde. La Walzstahl-Vereinigung envió a la secretaría y distribuyó las cifras individuales de pedidos de Thyssen, Saarstahl, Peine-Salzgitter, Neue Maxhütte y Hoesch en diciembre de 1990 y enero de 1991 (véase el punto 28 del Anexo I).

#### 1.3.4. Intercambio de información a través de la Walzstahl-Vereinigung

- (47) El control organizado por la secretaría del Comité de vigas se completó con el intercambio de información a través de la Walzstahl-Vereinigung.
- (48) En poder de la Comisión obra un pliego elaborado por la Walzstahl-Vereinigung con vistas a la reunión del Comité de vigas de 9 de octubre de 1990. Entre otros documentos, en el pliego figuran varios cuadros de 1 de octubre de 1990 de las entregas y los pedidos para entrega de Thyssen, Peine-Salzgitter, Hoesch, Neue Maxhütte, Saarstahl y TradeARBED.

Las entregas se desglosan por meses desde enero de 1990 hasta julio de 1990, inclusive. Por lo que se refiere a los pedidos para su entrega en el tercer trimestre de 1990, en los cuadros figuran las cifras semanales de cada empresa, comenzando por la situación del 2 de junio de 1990, para terminar el 22 de septiembre de 1990. De modo semejante, los pedidos para su entrega en el cuarto trimestre de 1990 corresponden al 1 de septiembre, 8 de septiembre, 15 de septiembre y 22 de septiembre de 1990. Dado que en los cuadros del control elaborados por la secretaría francesa en ese período sólo se ofrecen datos globales y no las cifras individuales de cada empresa, hay que concluir que dichos cuadros forman parte de las estadísticas actualizadas que la Walzstahl-Vereinigung suministró a sus miembros, con arreglo al informe dirigido por el Sr. Vygen al Sr. Everard el 4 de octubre de 1990 (véase el considerando 33). La nota de introducción de dicho informe confirma este extremo y muestra que la Walzstahl-Vereinigung había enviado una copia del mismo a TradeARBED el 2 de octubre de 1990.

La Comisión ha encontrado una serie de documentos semejantes elaborados por la Walzstahl-Vereinigung para la reunión del Comité de vigas de 4 de diciembre de 1990.

#### 1.3.5. Objeto y efecto del intercambio de información

- (49) Varios documentos ilustran la importancia y la utilización de las cifras intercambiadas dentro del sistema de control.

(50) En la reunión de 6 de junio de 1989, los fabricantes alemanes se quejaron del elevado volumen de exportaciones españolas a Alemania. Los fabricantes españoles prometieron espaciar sus entregas en el futuro.

(51) En la reunión de 11 de julio de 1989, Unimétal señaló que, con arreglo a las cifras del control, todas las empresas de Eurofer menos Ensidesa habían reducido en un 25 % sus entregas en Francia, mientras que las de los españoles habían aumentado. En el acta se señala únicamente:

«Cabe esperar cierta moderación en el futuro».

Se señaló también que en el mercado de Bélgica/Luxemburgo, a diferencia de los demás mercados comunitarios, los pedidos para entrega en el segundo trimestre de 1989 habían superado a los correspondientes al primer trimestre de 1989. Se consideró que este hecho

«puede acarrear, a través de los comerciantes belgas, perturbaciones en los mercados vecinos».

Cockerill Sambre se defendió con el argumento de que sus entregas iban destinadas a su filial (Steelinter), cuyo nivel de existencias era bajo.

En las actas se señala también que se produjo un intercambio de opiniones sobre las importaciones procedentes de España:

«El volumen de las importaciones de España sigue siendo considerable. Ensidesa afirma que no ha aumentado su flujo habitual.».

(52) La copia de las actas de la reunión de 21 de septiembre de 1989 que la Comisión encontró en Thyssen — una traducción al alemán de las actas en francés — indica que se acusó a TradeARBED de provocar alteraciones en el mercado francés:

«Por lo demás, la empresa luxemburguesa rechaza las acusaciones de haber alterado el mercado francés, en el que no interviene ya desde hace cinco semanas.».

(53) En la versión en francés de las actas de la reunión de 12 de diciembre de 1989 se hace alusión a un intercambio de opiniones sobre el comercio entre el Reino Unido y Alemania/Francia. La versión alemana es mucho más explícita:

«No obstante, las empresas alemanas y francesas acusan a la aceria británica de comportarse de forma «agresiva» en sus mercados, agresividad que se confirma en las estadísticas del Comité de vigas. La empresa británica aclara que se limita a entregar las cantidades que ha suministrado habitualmente en esos mercados, y que en los

datos que facilita para las estadísticas del Comité de vigas incluye las maquilas. Por otra parte, subraya que desde enero de 1989 se han entregado en Gran Bretaña 21 000 toneladas procedentes de Alemania.».

- (54) En una circular de 19 de marzo elaborada para el Sr. Meyer (Peine-Salzgitter) se pone de manifiesto que en la reunión del Comité de vigas de 14 de febrero de 1990 surgió una controversia:

«En Berlín se acordó que debían aclararse las importantes diferencias entre el control de los pedidos, por un lado y las entregas, por otro. A este respecto surgió una controversia entre Ferdofin y Saarlühl.».

- (55) En un cuadro enviado por Peine-Salzgitter a British Steel a principios de marzo de 1990 figuran las cifras, correspondientes a los dos últimos trimestres de 1988 y a cada trimestre de 1989, de las entregas del Reino Unido en Alemania y de las entregas realizadas por Peine-Salzgitter, Thyssen y Saarlühl en el Reino Unido. En otras dos columnas figura el «excedente» del Reino Unido y de Alemania respectivamente, es decir, la diferencia entre las entregas realizadas en Alemania por el productor británico y las entregas realizadas en el Reino Unido por los productores alemanes. En la copia de este cuadro encontrado en las oficinas de British Steel figuraba en mensaje manuscrito de Peine-Salzgitter, que declaraba que:

«con arreglo a estas cifras, me temo que no existe una acumulación de pedidos debida a British Steel plc.».

En la versión en alemán de las actas de la reunión de 21 de marzo de 1990 se señala que los productores españoles consideraron excesivo el volumen de exportaciones de British Steel y TradeARBED a España.

- (56) Con arreglo a una carta dirigida por Peine-Salzgitter a TradeARBED el 10 de mayo de 1990, TradeARBED había acusado a Peine-Salzgitter de manipular la cifra de sus entregas en los Países Bajos en el primer trimestre de 1990. En su respuesta, Peine-Salzgitter intentó aclarar las diferencias.
- (57) En un informe sobre la reunión de 16 de mayo de 1990 (elaborado por la Walzstuhl-Vereinigung) se señala lo siguiente:

«Como siempre, uno de los temas fundamentales son las entregas en los mercados de otros países, que provocan perturbaciones considerables en los mercados. Debería actuarse con moderación para disminuir esos efectos.».

Así lo confirma una nota sobre los resultados de esta reunión elaborada el 18 de mayo de 1990 por el Comité de vigas y enviada a Unimétal:

«Se destacan las interpenetraciones. Se pide que se vuelva a los flujos habituales.».

- (58) Se debatieron de nuevo las entregas en la reunión de 10 de julio de 1990. En una circular de British Steel de 20 de julio de 1990 se expone lo siguiente:

«Los franceses y los alemanes (Arbed guardó silencio) se mostraron de acuerdo al criticar las ventas de BS en Europa del Norte e insinuaron que habíamos conseguido aumentar nuestras ventas en dichos mercados mediante la «compra» de la cuota de mercado. El Sr. Mette, de Peine, amenazó veladamente con una posible reacción de Peine en el Reino Unido si no se producía una reducción de aproximadamente 10 kt de BS a Alemania cada trimestre.».

- (59) Una comunicación interna de 10 de septiembre de 1990, elaborada por Peine-Salzgitter para el Sr. Meyer con vistas a la siguiente reunión del Comité de vigas de 11 de septiembre de 1990 revela que la finalidad del sistema de control era conocer el comportamiento de los competidores individuales en el mercado:

«El intercambio de cifras tan sólo globales carece (prácticamente) de valor para nosotros (opinión del grupo germano-luxemburgués el 30 de agosto de 1990), pues no permite hacer un seguimiento de la evolución del mercado de cada uno de los proveedores. Es preciso esperar a las estadísticas aduaneras oficiales, que según nuestra experiencia tardan varios meses, si se quiere llevar a cabo un estudio individualizado, que sólo es posible en los países en que existe un único productor.».

Se pone también de manifiesto que las partes conocían los problemas que planteaba el sistema en relación con las normas de competencia:

«Un sistema de intercambio recíproco de datos estadísticos que incluya el envío de información individualizada sobre cada empresa a los competidores puede, al menos a primera vista, resultar restrictivo para la competencia.».

- (60) En la reunión de 4 de diciembre de 1990, TradeARBED (mencionado en las actas como el «representante de Luxemburgo») señaló la preocupación de varios productores por el aumento de la cuota de mercado de Ferdofin y de otras empresas.

Una circular de TradeARBED de 3 de diciembre de 1990 (que recoge el texto del discurso que debía pronunciar el representante de TradeARBED en la reunión de 4 de diciembre de 1990) revela que la empresa tomaría las medidas necesarias para resolver la situación:

«Querría señalar que nos parece inaceptable cómo algunas empresas han aumentado bruscamente sus entregas este año, y especialmente en Bélgica, país que consideramos nuestro mercado nacional; así: (. . .)».

#### 1.4. Acuerdos de reparto de mercado y «método Traverso»

##### 1.4.1. Ferdofin

- (61) Las actas de la reunión del Comité de vigas de 19 de julio de 1988 (un extracto de las cuales obra en poder de la Comisión) contienen las previsiones de mercado para el cuarto trimestre de 1988 aprobadas por el CDE el 14 de julio de 1988. A continuación figuran las cifras de Alemania:

«Alemania	189 000 toneladas/trimestre
de los cuales	
Eurofer	159 000 toneladas/trimestre
Ferdofi	30 000 toneladas/trimestre.»

Se ofrecen también las cifras correspondientes (de Eurofer y Ferdofin, respectivamente) al Benelux, Francia y Dinamarca/Irlanda/Grecia.

- (62) Si el único objetivo de las previsiones de mercado hubiera sido evaluar las dimensiones de los futuros mercados, no habría sido necesario consignar aparte las cifras correspondientes a Ferdofin. Por lo tanto, ha de concluirse que lo que se pretendía era fijar unos cupos de entrega de Ferdofin en los mercados mencionados con anterioridad. La empresa afirma que dichas cifras fueron sugeridas por sus competidores sin su intervención. Sin embargo, Ferdofin aceptó esos cupos (aunque fueran diferentes de las cifras que figuran en las actas mencionadas), como lo demuestra el télex que envió a Peine-Salzgitter el 4 de agosto de 1988:

«Le recuerdo que Ferdofin ha aceptado limitar sus ventas en Alemania, Francia y el Benelux con arreglo a los antiguos cupos.».

##### 1.4.2. Francia

- (63) El 13 de septiembre de 1989, se reunieron en las oficinas de la Walzstahl-Vereinigung los representantes de Peine-Salzgitter, Thyssen, Saarstahl, British Steel, Unimétal, TradeARBED y Cockerill Sambre/Steelinter.

Los debates se centraron en el problema de las entregas de vigas en el mercado francés en el cuarto trimestre de 1989.

En las oficinas de Peine-Salzgitter, la Comisión halló un documento redactado por la Walzstahl-

Vereinigung. La segunda página del documento lleva el título «Mercado francés — vigas — cuarto trimestre de 1989». En el documento se indica que las previsiones sobre el mercado francés en el cuarto trimestre de 1989 ascendieron a 75 000 toneladas/mes y que las empresas de Eurofer suministrarían 60 000 toneladas/mes. De este tonelaje, 27 000 toneladas/mes correspondían a Unimétal, y 375 y 750 toneladas/mes a Klöckner y Ensidesa, respectivamente. Las 31 875 toneladas/mes restantes se habían clasificado con arreglo a dos porcentajes de entregas realizadas en el pasado (véase la página 1 del documento):

«P+S	11,6/11,4 %	3 696/3 634 toneladas/mes
Thyssen	2,0/ 2,1 %	638/ 669 toneladas/mes
Saarstahl	14,3/13,9 %	4 558/4 431 toneladas/mes
Ferdofin	16,8/17,4 %	5 355/5 546 toneladas/mes
Cock.-S.	21,4/20,5 %	6 821/6 534 toneladas/mes
ARBED	28,4/28,8 %	9 052/9 180 toneladas/mes
BSC	5,5/ 5,9 %	1 753/1 881 toneladas/mes»

La tercera página del documento se titula «Alternativa G.». En este caso, de las 31 875 toneladas/mes mencionadas se deducen otras 7 000 toneladas/mes en concepto de «entregas indirectas». A continuación se dividen las 24 875 toneladas/mes restantes entre las siete empresas, del mismo modo que en el cuadro anterior.

En la nota manuscrita de Peine-Salzgitter que acompaña a estos documentos se menciona que esta última alternativa tiene su origen en una intervención del Sr. G. (Unimétal).

- (64) Una circular de Peine-Salzgitter con fecha de 19 de septiembre de 1989 viene a confirmar que las empresas de Eurofer intentaron llegar a un acuerdo de reparto de mercado para las entregas en el mercado francés:

##### «Proyecto Francia

El reparto entre los proveedores de Eurofer se hará a partir del estudio de los 12 o 18 últimos meses elaborado por la WAV. Peine-Salzgitter está de acuerdo con los porcentajes, pero la base debe ser 33 000 toneladas por mes.».

- (65) Conforme a las actas de la reunión del Comité de vigas de 21 de septiembre de 1989, Unimétal consideraba que, para el cuarto trimestre de 1989, una previsión de mercado de 75 000 toneladas/mes se ajustaba bastante a la realidad, y especificaba a continuación el volumen de toneladas.

«La acería francesa proyecta entregar en este trimestre 27 000 toneladas/mes. En su opinión,

las empresas comunitarias que no participan en Eurofer deben entregar aproximadamente 10 000 toneladas/mes. Las cantidades procedentes de terceros países continúan a un nivel razonable, y deberían mantenerse alrededor de las 5 000 toneladas/mes.».

- (66) En una breve nota sobre los resultados de esta reunión elaborada el 25 de septiembre de 1989 por la Walzstahl-Vereinigung, se señala que se había llegado a un acuerdo:

«Si en el mercado francés se sigue una política adecuada de entregas en el cuarto trimestre de 1989, debe resolverse pronto el problema de las cantidades. Tanto las acerías de Eurofer como otras empresas han informado de sus planes de reducir entregas.».

- (67) Este dato se confirma en un télex de 26 de septiembre de 1989 enviado por la Walzstahl-Vereinigung a Peine-Salzgitter, Thyssen, Saarstahl, Ferdofin, TradeARBED, British Steel, Ensidesa y Unimétal:

«Entregas de vigas en el cuarto trimestre de 1989 — Mercado francés

De la encuesta realizada en el marco del sistema de control de entregas, resulta que en el cuarto trimestre de 1989 se entregarán en el mercado francés los siguientes tonelajes (aproximados):

Peine-Salzgitter	9 950 toneladas/trimestre
Thyssen	1 800 toneladas/trimestre
Saarstahl	12 200 toneladas/trimestre
Ferdofin	14 800 toneladas/trimestre
Cockerill-S.	18 100 toneladas/trimestre
ARBED	24 750 toneladas/trimestre
BSC	4 950 toneladas/trimestre
Ensidesa	2 250 toneladas/trimestre
Unimétal	72 000 toneladas/trimestre.».

- (68) Un breve informe de los resultados de la reunión del Comité de vigas celebrada el 7 de noviembre de 1989, elaborado por la secretaria y enviado por fax a la Walzstahl-Vereinigung el 10 de noviembre de 1989, viene a confirmar la existencia de un acuerdo relativo a las entregas en el mercado francés durante el cuarto trimestre de 1989:

«Se espera que el "sistema de tonelajes del cuarto trimestre de 1989 del mercado francés" se aplique en el primer trimestre de 1990 en todos los demás mercados de la CECA.».

- (69) Del control de las entregas en el cuarto trimestre de 1989 se desprende que tan sólo tres empresas realizaron entregas bastante superiores a las previsiones en el mercado francés:

Thyssen	4 164 toneladas
Ferdofin	18 347 toneladas
British Steel	11 623 toneladas.

- (70) Ensidesa no asistió a las reuniones de 13 y 21 de septiembre de 1989. Aun en el caso de que fueran las demás empresas las que fijaran inicialmente, sin el consentimiento de Ensidesa, la cifra de 750 toneladas/mes de entregas de esta empresa en Francia, como alega la empresa, Ensidesa estaba al corriente de esta cifra y la respetó (sus entregas reales fueron de 2 317 toneladas, es decir, un promedio de algo más de 770 toneladas/mes).

- (71) En las actas de la reunión de 7 de noviembre de 1989, se señala que los esfuerzos conjuntos por reducir las entregas en el mercado francés habían surtido efecto y que Unimétal confiaba en que se mantendrían dichos esfuerzos.

#### 1.4.3. «Método Traverso»

- (72) En las actas de la reunión del Comité de vigas de 19 de julio de 1988 se describe el sistema creado para adaptar la oferta a la demanda:

«Las empresas deberán informar de sus intenciones de venta a Eurofer, que las evaluará de forma global según las previsiones de mercado elaboradas por el CDE. En caso de que parezca que las intenciones de venta se apartan demasiado de las cantidades habituales, el presidente del CDE y la administración de Eurofer se pondrán en contacto con la empresa afectada para solicitarle que siga una política más adecuada para el necesario equilibrio.».

- (73) El presidente del CDE en aquel momento y durante todo el período que se está examinando (es decir, hasta finales de 1990) era el Sr. Traverso, directivo de Nuova Italsider SpA y después de ILVA (dos productores siderúrgicos italianos).

- (74) Al sistema esbozado en las actas de la reunión del 19 de julio se aludía normalmente como «método Traverso» o «metodología Traverso» (véase, por ejemplo, una circular de British Steel de 11 de enero de 1990).

El primer documento que arroja cierta luz sobre el funcionamiento del sistema es un fax (nº 1017) relativo a los planes de entregas en el cuarto trimestre de 1988; dirigido por Eurofer a Arbed/TradeARBED, British Steel, Cockerill Sambre, Usinor Sacilor, Ferdofin, Klöckner (véase el considerando 29), Peine-Salzgitter, Saarstahl, Thyssen y otras empresas. La copia que obra en poder de la Comisión se encontró en Peine-Salzgitter, donde se había recibido el 4 de agosto de 1988. El fax alude a un «cuadro en el que figuran los planes definitivos de entregas recopilados al final de la última

reunión del CDE, celebrada en París los días 27 y 28 de julio de 1988», y continúa así:

«Nuestro presidente espera que todas las empresas se ajusten a dichos planes de entregas, que están directamente relacionados con la estabilidad de los precios.».

- (75) La Comisión halló una circular (sin fecha) de Peine-Salzgitter en la que se comparan los planes de entregas para el cuarto trimestre de 1988 con las entregas efectivas. Adjunto a esta nota redactada en alemán figura un cuadro en inglés con el encabezamiento «Categoría III... (ilegible) Planes de entregas». Nadie ha negado que éste sea el cuadro mencionado en el fax de Eurofer. Los planes de entregas que figuran en el cuadro corresponden a Peine-Salzgitter, Thyssen, Klöckner (véase el considerando 29), Saarstahl, Usinor Sacilor (Unimétal), Ferdofin, Cockerill Sambre, TradeARBED, y British Steel.

Parece que las entregas reales de todas las empresas, salvo Klöckner, superaron los planes notificados. La diferencia entre ambas cifras es pequeña en el caso de Peine-Salzgitter, Cockerill Sambre y Saarstahl, y considerable en el caso de las demás empresas (sobre todo British Steel).

- (76) De todo ello parece deducirse que este sistema no funcionaba con demasiada eficacia. Probablemente la razón principal era que el sistema no preveía aparentemente sanción alguna para las empresas que realizaban entregas superiores a los pedidos notificados al Sr. Traverso o a los tonelajes sugeridos por éste.
- (77) Un télex enviado por Unimétal a British Steel el 28 de diciembre de 1988 y la respuesta de ésta de 6 de diciembre de 1988 confirman el carácter voluntario de este sistema. No obstante, también pone de manifiesto que las empresas participantes daban bastante importancia al sistema y, por lo menos en principio, consideraban que debían respetar los tonelajes propuestos por el presidente del CDE. Las empresas que no lo hicieran debían contar con la represalia de los demás participantes en sus propios mercados.
- (78) El sistema dejó de funcionar a principios de 1989, para reanudarse a principios de 1990 (con las entregas del primer trimestre de ese año). Así lo ha confirmado British Steel y lo prueba una nota informativa de esta empresa de 20 de julio de 1990 y el hecho de que el 31 de enero de 1990 Peine-Salzgitter enviara una carta al presidente del CDE informándole de sus planes de entrega para el primer y segundo trimestres de 1990.

- (79) Con todo, parece que, en general, este sistema de ajuste de la oferta y la demanda no funcionó especialmente bien ni duró mucho tiempo.

Ha de mencionarse también una nota sin fecha de British Steel en la que se resumen los resultados de la reunión del Comité de vigas de 21 de marzo de 1990. Con relación a Francia, se recoge la siguiente observación del Sr. G. (Unimétal):

«El Sr. G. manifestó que, en su opinión, el método «Traverso» no había funcionado porque algunos productores habían incumplido su parte.».

### 1.5. Acuerdos de fijación de precios

#### 1.5.1. Precios objetivo

- (80) En las actas de la reunión Eurofer/Escandinavia de 30 de julio de 1986 se señala lo siguiente respecto al mercado de vigas de la Comunidad:

«Las acerías de Eurofer hacen todo lo posible por estabilizar los precios y mantener las importaciones. En una reunión que se celebrará en breve se tomarán decisiones relativas, sobre todo, a los precios.».

- (81) Junto a la copia de este acta que la Comisión descubrió en la Walzstahl-Vereinigung se encontraba un documento que establecía los «precios para el trimestre 4/86» respecto a los mercados escandinavos. En lo relativo a las vigas en el mercado danés, se recoge lo siguiente:

«se informa tras el nuevo establecimiento de precios en los países CEE».

Pueden encontrarse observaciones semejantes en las actas de otras reuniones Eurofer/Escandinavia.

- (82) En un fax enviado al CPS el 27 de marzo de 1987, la Walzstahl-Vereinigung exponía que el presidente del Comité de vigas deseaba continuar con la discusión de dos asuntos antes de la siguiente reunión, que se iba a celebrar el 7 de abril de 1987. Uno de estos temas era la armonización de los precios de la CECA:

«Alcanzar en la CE un nivel de precios comparable y, en concreto, a qué ritmo pueden aumentarse los precios en Francia para llegar al nivel de los países vecinos (se admitirán algunas diferencias, siempre que no provoquen perturbaciones).».

- (83) La siguiente reunión se celebró el 3 de junio de 1987. En una comunicación interna de 2 de junio de 1987 elaborada por Peine-Salzgitter para el presidente del Comité de vigas, se señala lo siguiente:

«A corto plazo, la reunión de 3 de junio debe servir para establecer de forma vinculante el nivel de precios de las vigas en el tercer trimestre de 1987.».

(84) Parece que en dicha reunión del Comité de vigas, o en alguna de las siguientes, se adoptó efectivamente una decisión sobre los precios del tercer trimestre de 1987. Este dato se desprende de las actas de la reunión Eurofer/Escandinavia celebrada el 4 de agosto de 1987, en las que se observa en relación con el mercado de vigas de la CECA que se habían logrado los precios previstos para el tercer trimestre de 1987.

(85) A continuación, el Comité de vigas decidió acordar un incremento de los precios de venta del cuarto trimestre de 1987. Este dato se desprende de una circular de Peine-Salzgitter con fecha de 9 de noviembre de 1987:

«Con ocasión de la reunión internacional sobre vigas celebrada en París el 28 de octubre de 1987, se ha acordado renunciar a un incremento de precios al 1 de enero de 1988, con el fin de consolidar o aplicar los precios aumentados el 1 de octubre de 1987. No obstante, no ha de olvidarse la declaración de la intención de llevar a cabo un nuevo aumento el 1 de abril de 1988. En su momento se intercambiarán opiniones sobre su alcance y magnitud.».

(86) Este acuerdo viene confirmado, al menos por lo que se refiere al mercado alemán, por las actas de la reunión Eurofer/Escandinavia celebrada el 4 de noviembre de 1987, en las que se recoge lo siguiente:

«Previsión de precios para el primer trimestre de 1989

Los aumentos de precios previstos serán de entre 25 y 40 marcos alemanes en Alemania, 50 a 100 francos franceses en Francia y 200 a 800 francos belgas en el Benelux. De este modo, el nivel de precios es el siguiente:

Base de paridad:

Francia Thionville	Alemania Oberhausen	Bélgica/Luxemburgo Charleroi	Italia Palenzano
Cat. 1 Enero: 2 250 francos franceses Base	630 marcos alemanes Base	13 500 francos belgas Base	480 000 liras italiana Base
Cat. 2a Enero: 2 350 francos franceses Base	670 marcos alemanes Base	14 000 francos belgas Base	530 000 liras italiana Base
Cat. 2b1 2 350 francos franceses Base	670 marcos alemanes Base	14 000 francos belgas Base	530 000 liras italiana Base
Cat. 2b2 2 450 francos franceses Base	720 marcos alemanes Base	15 000 francos belgas Base	540 000 liras italiana Base
Cat. 2b3 2 600 francos franceses Base	760 marcos alemanes Base	15 700 francos belgas Base	560 000 liras italiana Base
Cat. 2c 2 650 francos franceses Base	795 marcos alemanes Base	16 500 francos belgas Base	600 000 liras italiana Base

«Alemania: los precios alcanzarán el nivel deseado durante el cuarto trimestre. No se aumentarán los precios en el primer trimestre de 1988.»

(87) En las actas de la reunión Eurofer/Escandinavia celebrada el 2 de febrero de 1988, se señala lo siguiente:

«En cuanto a los precios, decisión de aplicar el 1 de abril en el mercado alemán un incremento de 20 marcos alemanes en las categorías 1, 2a, 2b2 y 2b3, y de 10 marcos alemanes en la categoría 2b1; en el mercado francés, 50 francos franceses en todas las categorías, salvo la 2c.

Se proyecta también un incremento en el mercado británico para el 1 de abril de 1988; aún no se ha decidido su importe.»

(88) Los resultados de la reunión de 19 de julio de 1988 quedaron reflejados en un cuadro que figuraba adjunto a las actas de la reunión Eurofer/Escandinavia de 25 de julio de 1988, del cual se encontró una copia en Usinor Sacilor. En el cuadro figuran los denominados «prix de marché T4-88» de las vigas en la CECA. Se señalan los precios de base para cada categoría (categorías 1, 2a, 2b1, 2b2, 2b3 y 2c) en Alemania, Francia y Bélgica/Luxemburgo respectivamente.

(89) En las actas de la reunión de 18 de octubre de 1988 se señala que se había alcanzado en el mercado el incremento de precios previsto para el cuarto trimestre de 1988. Se recogen también las «previsiones de precios» para el primer trimestre de 1989:

Alemania: menos 2,5 % descuento comerciantes  
 más 20 marcos alemanes pequeños comerciantes  
 más 80 marcos alemanes consumidores

Francia: Consumidores más 100 francos franceses

Italia: Consumidores más 30 000 liras italianas.

Se prevén también nuevos aumentos de precios en España para el primer trimestre de 1989.».

(90) Si se compara este cuadro con el que se adjunta a las actas de la reunión Eurofer/Escandinavia de 25 de julio de 1988, se observa que por lo que respecta a los mercados de Francia, Alemania y Bélgica/Luxemburgo (pues en el cuadro adjunto a las actas de la reunión Eurofer/Escandinavia no figuran las cifras correspondientes al mercado italiano), la diferencia entre los precios del cuarto trimestre de 1988 y los del primer trimestre de 1989 osciló efectivamente entre los 25 y los 40 marcos alemanes, 50 y 100 francos franceses y 200 y 800 francos belgas para las categorías respectivas. La única excepción la constituye la categoría 1 en Francia (donde el incremento es de 150 francos franceses) y en Bélgica/Luxemburgo (donde el incremento es de 1 000 francos belgas).

(91) La redacción del párrafo anterior de las actas de la reunión celebrada el 18 de octubre, citada en el considerando 89, parece indicar que los precios indicados en el cuadro no son los que las empresas interesadas esperaban que se formaran en el mercado, sino los precios que habían acordado aplicar. Así se deduce también de un télex enviado por Thyssen a TradeARBED el 22 de septiembre de 1988:

«Es preciso celebrar un debate después del encuentro Escandinavia/Eurofer. Como este encuentro tendrá lugar bastante tarde, deberíamos, en mi opinión, informar a nuestros amigos del promedio previsto en la CE y pedir un trato equitativo, es decir, un aumento del programa escandinavo de:

Suecia	100 coronas suecas
Noruega	100 coronas noruegas
Finlandia	40 marcos finlandeses.

Para la categoría 2c se podrá tomar una decisión el 29 de septiembre.».

(92) Parece que las empresas de Eurofer habían debatido los precios futuros y que pretendían aplicar incrementos de aproximadamente 40 marcos alemanes en el caso de las vigas comprendidas en el «programa escandinavo» (es decir, las categorías 1, 2a, 2b1, 2b2 y 2b3).

(93) En las actas de la reunión Eurofer/Escandinavia de 3 de noviembre de 1988 se señala lo siguiente con relación al mercado de vigas de la CECA:

«Para el primer trimestre de 1989 se prevén nuevos incrementos de precios, con los que ya

cuentan los comerciantes. Los incrementos oscilarán entre 25 y 40 marcos alemanes en Alemania, 50 y 100 francos franceses en Francia y 200 y 800 francos belgas en Benelux.».

(94) En las actas de la reunión de 13 de diciembre de 1988 se recoge que los clientes habían aceptado sin ningún problema los incrementos de precios de las entregas en el primer trimestre de 1989 (mencionado por error como «1988») en Alemania y Francia y que se estaban estudiando otros incrementos.».

(95) En las actas de la reunión de 10 de enero de 1989 se señala que los precios «previstos» para el primer trimestre de 1989 se habían alcanzado ya en los mercados de Alemania, Francia, Benelux, Italia, España y Gran Bretaña. Las actas contienen también los incrementos «previstos» para el segundo trimestre de 1989 y los precios resultantes.

(96) En una nota sin fecha sobre los resultados de esa reunión, elaborada por British Steel, se alude a las «intenciones de precios», que figuran en un cuadro que se adjunta a la nota. El encabezamiento del cuadro es «Intenciones de precios de Europa en abril/junio — incrementos». En el cuadro figuran los incrementos por categoría en los mercados respectivos (entre 10 y 20 marcos en Alemania, 30 y 50 francos franceses en Francia, 200 y 400 francos belgas en Bélgica y 20 000 liras italianas en Italia) y los «nuevos niveles previstos para abril de 1989».

Las cifras correspondientes a Francia, Alemania y los países del Benelux son idénticas a las recogidas en las actas de la reunión de 10 de enero de 1989. Los precios de Italia son superiores en 20 000 liras italianas por tonelada a las cifras correspondientes de las actas. Parece que esta diferencia se debe a un malentendido por parte de British Steel.

Una circular de Peine-Salzgitter de 13 de enero de 1989 contiene los datos correspondientes:

«En la reunión internacional sobre vigas celebrada el 10 de enero de 1989, se determinaran como sigue los incrementos de precios previstos para el 1 de abril de 1989: (. . .).».

(97) Las actas de la reunión Eurofer/Escandinavia de 1 de febrero de 1989 contienen más información sobre la concertación de precios dentro del Comité de vigas:

«Por otra parte, se señala que se ha logrado alcanzar cierta "armonía" de los precios de base (con diferencias de unos 10 marcos alemanes entre los distintos mercados comunitarios) para tres trimestres.».

(98) Conforme a las actas de la reunión de 7 de febrero de 1989, los participantes manifestaron que, en su opinión, se habían conseguido o se conseguirían sin problemas los precios previstos para el segundo trimestre de 1989 en todos los mercados afectados (Alemania, Francia, Benelux, Italia y España). A los precios recogidos en las actas de la reunión de 10 de enero se añadían los precios de dos categorías en Italia y los precios de España.

(99) En las actas de la reunión de 19 de abril de 1989 se señala que se estaban alcanzando los precios esperados en Alemania, Francia e Italia, y que British Steel proyectaba aumentar sus precios. Los precios para el tercer trimestre de 1989 que figuran en las actas son prácticamente idénticos a los recogidos en las actas de las reuniones de 10 de enero de 1989 y 7 de febrero de 1989, respectivamente, para el segundo trimestre de 1989.

(100) Una circular de British Steel de 24 de abril de 1989 contiene más información sobre los precios cobrados en el Reino Unido:

«Informé al Comité de que BS aumentaría los precios entre un 4 y un 5 % a principios de junio, y sugerí que las demás empresas vendieran sus productos en el Reino Unido al precio corriente de BS, para que el incremento tuviera efectos.».

En la circular se pone también de manifiesto el enfrentamiento entre los productores españoles y British Steel:

«El grupo español se quejó de la agresividad de las ventas de British Steel en España y, sobre todo, del bajo nivel de los precios. British Steel se refirió al gran tonelaje (21 Kt en enero y febrero) importado por el Reino Unido de España y a los precios anormales de dichas importaciones.»

En un breve informe sobre los resultados de la reunión redactado por la Walzstahl-Vereinigung, se señala que para resolver este problema concreto debía acudir a negociaciones bilaterales.

(101) Conforme a las actas de la reunión de 6 de junio de 1989, los perfiles pequeños (de las categorías 1 y 2) planteaban dificultades en Francia e Italia, pero tanto Unimetal como los productores italianos afirmaron su intención de mantener los precios. British Steel (que no asistió a la reunión) informó a sus competidores de que los incrementos de precio en el mercado británico se habían aceptado sin problema.

(102) En la reunión de 11 de julio de 1989, se declaró que en el mercado francés se habían obtenido los precios previstos, con la excepción de las categorías 1 y 2a, cuyos precios eran bajos. En los mercados del Benelux se habían observado algunas ofertas a precios por debajo del nivel previsto:

«De todos modos, se han alcanzado los precios previstos y es preciso mantenerlos.».

Por lo que atañe al mercado británico, se confirmó que los clientes habían aceptado un incremento de los precios del orden del 4,25 %.

En el curso del debate de los precios para el cuarto trimestre de 1989 se puso de manifiesto que, habida cuenta del incremento de los suplementos de tamaño y calidad (véase el punto 1.5.2), los productores alemanes no proyectaban aumentar sus precios. Por lo tanto, se mantuvieron los precios previstos y logrados en el tercer trimestre de 1989.

(103) Por lo que se refiere al mercado francés, el siguiente párrafo de las actas de la reunión de 3 de agosto de 1989 pone de manifiesto cuáles eran las ideas e intenciones de los participantes en el Comité de vigas:

«Se observa cierta reticencia por parte de los comerciantes a la hora de transmitir pedidos, con "la esperanza" de que disminuya pronto el nivel de precios.».

El empleo de las comillas da a entender que los miembros del Comité de vigas no creían que esa esperanza estuviera fundada.

(104) Se señaló que los clientes italianos ya habían aceptado el nivel de precios de las categorías 1 y 2a. Por otra parte, se observó que los precios en Gran Bretaña, que se habían incrementado a principios de junio, habían alcanzado un nivel estable. De las actas se desprende que no se proyectaba ningún aumento de los precios de base (1) en los mercados afectados para el cuarto trimestre de 1989.

(105) En las oficinas de Valor, la Comisión encontró un documento sin fecha que, según Valor, formaba parte de una circular de Usinor Sacilor redactada para la reunión de 21 de septiembre de 1989. En el documento se analiza la relación entre el artículo 60 y el artículo 65 del Tratado. Tras señalar que el artículo 60 no impide a las empresas publicar sus datos con bastante antelación sobre la fecha prevista para la aplicación de tales precios, el documento continúa como sigue:

(1) Las empresas siderúrgicas han de elaborar sus catálogos de precios con referencia a un lugar geográfico determinado o punto de base (suele ser la acería). Estos precios son los denominados «precios de base».

«6. No obstante, el artículo 65 prohíbe expresamente los acuerdos entre empresas que consistan en “fijar o determinar los precios”. Parece claro que si varias empresas anuncian su decisión conjunta de aumentar en la misma cantidad sus precios, en la misma fecha, se estará infringiendo esa disposición.

7. Por el contrario, se pueden plantear dos posibilidades:

- a) utilizar fórmulas vagas con las que se sobreentienda que la situación del mercado permite una modificación de los precios en un plazo no especificado, o
- b) utilizar una fórmula común como la de las empresas US, es decir, la del “liderazgo de precios”. Una empresa anuncia su intención de aumentar o disminuir sus precios en cierta fecha. A los pocos días, las demás empresas anuncian que seguirán el ejemplo de la empresa competidora.».

Es evidente que Usinor Sacilor buscaba la forma de eludir la aplicación de las normas de competencia del Tratado.

(106) En las actas de la reunión de 7 de noviembre de 1989 se afirma que no se habían proyectado aumentos de precios para el primer trimestre de 1990. La única excepción la constituía Francia, donde Unimétal esperaba aplicar un incremento de 50 francos franceses sobre los precios reales de las vigas pequeñas.

(107) La siguiente reunión se celebró el 12 de diciembre de 1989, y sus resultados se reflejan en una nota para un discurso elaborada por el representante de TradeARBED (que en aquella época era el presidente de las reuniones Eurofer/Escandinavia) para la reunión Eurofer/Escandinavia de 31 de enero de 1990, y que contiene información valiosa sobre la postura y las intenciones de las empresas de Eurofer:

«Es absolutamente necesario que no ejerzan presión sobre el mercado ni las acerías de Eurofer ni nuestros amigos escandinavos.

(...)

En principio, se han podido aplicar en el primer trimestre de 1990 los precios del cuarto trimestre de 1989. Los nuevos suplementos ya no plantean problemas. De todos modos, es de lamentar que algunas empresas se dediquen desde hace dos o tres semanas a recortar los precios programados, sobre todo en las categorías 1, 2a y 2b1, creando así zonas grises de 15 a 20 marcos alemanes. Hay que poner fin inmediatamente a esta situación.

En cuanto al segundo trimestre, es evidente que esta zona gris debe desaparecer y que deben aplicarse de forma íntegra los precios programados, pues se espera que el segundo trimestre traiga consigo la demanda necesaria. Invito a todos los presentes a atenerse estrictamente a esta norma.».

(108) Por lo que se refiere a los precios del segundo trimestre de 1990, en las actas de la reunión de 14 de febrero de 1990 se señala que los productores esperaban alcanzar de nuevo el nivel de precios logrado en el cuarto trimestre de 1989:

«En cuanto a los precios, las acerías locales tienen la firme esperanza de eliminar los puntos débiles (de unos 20 marcos alemanes) observados y de recuperar cuanto antes, cada una en su campo, los niveles alcanzados en el cuarto trimestre de 1989.».

(109) Unimétal fue el único participante que declaró su intención de aumentar los precios de la categoría 2c en 45 francos franceses. No se trata de una coincidencia. En una carta dirigida a Unimétal el 6 de noviembre de 1989 (con copia a TradeARBED), el presidente del Comité de vigas manifestó que era esencial armonizar los precios en la CECA para evitar lo que denominaba «distorsiones» de los flujos comerciales.

El Sr. Meyer señaló también que, en su opinión, la categoría 2c constituía un problema importante en este sentido, pues durante algún tiempo los precios en Francia y Alemania habían diferido aproximadamente en 30 marcos alemanes por tonelada. En opinión del presidente del Comité de vigas, había llegado el momento de salvar esta diferencia:

«Ha llegado el momento de superar las diferencias con los precios alemanes. Creo que es una medida necesaria desde hace tiempo, y hoy en día factible.».

(110) Peine-Salzgitter reiteró su petición en una carta de 19 de diciembre de 1989. El 7 de febrero de 1990, TradeARBED dirigió un fax a Unimétal (con copia a Peine-Salzgitter) en el que instaba al productor francés a aumentar su precio para la categoría 2c para corregir esta desviación, a pesar de lo que calificaba de situación difícil del mercado:

«Esta distorsión conduce a que algunos comerciantes franceses penetren con mayor intensidad en el mercado alemán, lo que altera la estructura de precios en Alemania (...). A pesar de que es un momento poco propicio para aumentar los precios, es preciso establecer en esta categoría un incremento de 100 francos franceses por tonelada, a más tardar en el segundo trimestre.».

(111) Poco después de la reunión del Comité de vigas de 14 de febrero de 1990, British Steel envió un fax a TradeARBED, Peine-Salzgitter, Thyssen, Saarstahl y Unimétal/Valor (Sr. G.), en el que exponía las definiciones de las categorías A1, A2 y A3 que estaba aplicando British Steel. La empresa anunciaba que facilitaría más información por teléfono el 19 de febrero.

(112) El original del fax que encontró la Comisión en las oficinas de British Steel contiene anotaciones manuscritas. Con el título de «propuesta de asignaciones de interpenetración en libras/tonelada» figuran cifras correspondientes a cada categoría para intermediarios y comerciantes, respectivamente. La importancia de estas cifras se pone de manifiesto en una circular de British Steel de 20 de febrero de 1990:

«Se ha informado a G. de cuáles son los precios que no nos parecen problemáticos. No he podido ponerme en contacto con Saarstahl (Barón Dr. Von Engelhardt), pero la semana pasada le expresé con firmeza mi desacuerdo con los precios excesivamente bajos que aplica en el Reino Unido. Podríamos muy bien indicar a Unimétal que las consecuencias del comportamiento de Saarstahl deben notarse en Francia, y no en Alemania.».

De todo lo anterior se desprende que British Steel informaba a sus competidores más importantes de los precios (o asignaciones de interpenetración) que le parecían admisibles.

(113) Conforme a las actas de la reunión de 21 de marzo de 1990, British Steel se quejó de que había encontrado en el mercado británico ofertas que eran inferiores entre 55 y 70 libras esterlinas a los precios de catálogo de British Steel. Se encontró una nota sin fecha sobre los resultados de esta reunión redactada por British Steel:

«El mensaje de BS a los demás productores de la CE es que no apoyen estos descuentos.».

(114) La circular de British Steel contiene también información sobre el mercado alemán:

«El grupo alemán quería aplicar un incremento de 20 marcos alemanes sobre los precios de base para volver a la situación descrita en octubre del año pasado, cuando se incrementaron los suplementos en 20/25 marcos alemanes (desde entonces los precios de base han disminuido).».

(115) Con arreglo a las actas de la reunión de 16 de mayo de 1990, British Steel anunció que se planteaba la posibilidad de aumentar los precios en el Reino Unido para el tercer trimestre de 1990, y que la decisión se tomaría en el mes de mayo. En una nota de Usinor Sacilor de 18 de mayo de 1990, se recoge que British Steel rogó a los demás

productores que no hicieran ofertas firmes de entrega en el Reino Unido antes de finales de mayo.

El 7 de junio de 1990, British Steel envió un fax a TradeARBED, Peine-Salzgitter, Saarstahl, Thyssen, Ensidesa, Unimétal y Aristrain:

«Les envío las nuevas modificaciones del catálogo de precios nº 5 de British Steel, aplicables a partir del 1 de julio de 1990 a los perfiles estructurales.

(...)

El incremento general es aproximadamente del 5 % sobre los precios del catálogo anterior. Les rogamos que se aseguren de que las ofertas para el tercer trimestre reflejan plenamente este incremento.».

(116) En una comunicación interna (con fecha de 9 de julio de 1990) elaborada por Peine-Salzgitter para el presidente del Comité de vigas con ocasión de la reunión de 10 de julio de 1990, se resumen los puntos principales que se debatieron entonces. El autor propone que, en vista del incremento parcial de los suplementos de tamaño, no se lleve a cabo ningún «incremento oficial» de los precios para el cuarto trimestre de 1990. No obstante, se insta a los participantes a garantizar la aplicación de los nuevos suplementos de tamaño y de los precios acordados:

«Se pide a todos los asistentes que en el tercer y en el cuarto trimestres:

- apliquen los nuevos suplementos de tamaño;
- apliquen los precios acordados con supresión de descuentos.».

(117) En una circular de British Steel de 17 de julio de 1990, se señala que hasta entonces los demás productores «apenas habían tenido en cuenta» las directrices marcadas por British Steel sobre el nivel de precios de venta en el Reino Unido. Como muestra la mencionada circular de British Steel de 20 de julio de 1990, la empresa aprovechó la reunión de 10 de julio de 1990 para instar de nuevo a sus competidores a respetar los nuevos precios de British Steel.

Otra circular de British Steel de 30 de julio de 1990 indica que estaba especialmente descontenta con la actitud de TradeARBED:

«No hay duda de que Arbed, que es la principal importadora de la CEE, se ha comportado de forma irresponsable al fijar sus precios y no se ha atendido al acuerdo alcanzado en la reunión con Everad y Sevenig. Están ofreciendo importantes descuentos en toda la gama de productos.».

(118) En las actas de la reunión de 11 de septiembre de 1990 se recoge que se informó a los asistentes de que los clientes del Reino Unido habían aceptado el incremento de los precios de catálogo de British Steel. Por lo que se refiere a los demás mercados, se señala que era «previsible» un incremento de los precios de 25 a 30 marcos alemanes.

(119) A este respecto es más explícita una circular de British Steel de 25 de septiembre de 1990 sobre los resultados de esta reunión:

«La opinión generalizada es que los precios deberían sufrir un incremento moderado, de unos 30 marcos por tonelada. Se discutió si el incremento debía sumarse al precio de base o de nuevo a los suplementos. La fecha probable del incremento es el 1 de enero.».

En la circular se señala también que British Steel no participó en el debate sobre los precios:

«British Steel no participó en la discusión sobre los precios. Simplemente mantuvo su postura de transparencia. Recomendó al presidente que no se anunciara en el mercado que «los productores de Eurofer habían decidido aplicar un incremento».».

(120) En las actas de la reunión de 9 de octubre de 1990 se señala que se debatieron los precios para el primer trimestre de 1991 y que los clientes del continente aceptarían un aumento de 20 a 30 marcos. No se hicieron «previsiones» para el mercado británico.

(121) Un fax enviado por la Walzstahl-Vereinigung a Ferdo-fin el 19 de diciembre de 1990 muestra también que las empresas interesadas esperaban obtener, gracias a los nuevos suplementos, un incremento de los precios de hasta 20 marcos por tonelada (véase el punto 1.5.2):

«Ha de recordarse que se espera que, con la aplicación de los nuevos suplementos el nivel de precios del cuarto trimestre de 1990 se mantenga en el primer trimestre de 1991, en todo caso con una mejora creciente de los beneficios hasta una media de 20 marcos por tonelada al final del trimestre.».

### 1.5.2. Armonización de los suplementos

(122) En la reunión de 18 de octubre de 1988, se presentó una propuesta francesa de armonización de los suplementos de calidad, elaborada por Usinor Sacilor. Las actas de la reunión de 15 de noviembre de 1988 indican que se eligieron como objetivo («Zielpreis») los suplementos de calidad aplicados en Alemania.

En la reunión, British Steel anunció que tomaría en consideración los resultados de esta armonización a la hora de fijar sus precios.

(123) En las actas de la reunión de 10 de enero de 1989 se recoge que un «representante italiano» presentó en la reunión una propuesta de armonización de los suplementos de tamaño para las vigas IPE, HEB y HEA. Se acordó estudiar la propuesta y elaborar un proyecto de armonización de los suplementos de tamaño para aplicarlos en el tercer o en el cuarto trimestre de 1989.

(124) Es evidente que el incremento de los suplementos implicaba el riesgo de que las empresas se vieran tentadas a compensar el incremento con una reducción de los precios de base, logrando así una ventaja sobre sus competidores. Parece que los miembros del Comité de vigas eran conscientes del riesgo, pero no lo consideraban una amenaza seria. En la carta de 24 de febrero de 1989 dirigida al presidente del Comité (una copia de la cual obra en poder de la Comisión), Ferdo-fin afirmaba que:

«Considero que el grupo europeo de los productores de vigas HE (incluida Ferdo-fin) es lo bastante homogéneo como para excluir una reducción de los precios de base en respuesta al aumento de suplementos de tamaño.».

(125) En las actas de la reunión de 19 de abril de 1989 se señala que tenía que reunirse un grupo de trabajo para determinar el alcance de los incrementos «hausses» de los suplementos de tamaño que iban a aplicarse a partir del 1 de octubre de 1989. De las pruebas existentes se desprende que esta reunión del grupo de trabajo se celebró el mismo día, al parecer tras la reunión del Comité de vigas.

Un informe sobre los resultados de la reunión del grupo de trabajo pone de manifiesto que los participantes en el Comité de vigas acordaron armonizar e incrementar los suplementos de tamaño de las vigas mediante el grupo de trabajo creado a tal fin:

«Dado que en el Comité de vigas se ha fijado el 1 de octubre de 1989 como fecha de aplicación de los nuevos suplementos, el grupo italiano propone que se lleve a cabo una armonización total al nivel del suplemento de calidad más elevado de la Comunidad.

No obstante, se ha considerado preferible avanzar por etapas. En este sentido, en la reunión se establecieron las siguientes orientaciones:

- 1) La armonización se hará al nivel más alto. En ningún caso implicará una disminución del precio de catálogo.
- 2) Constituye la segunda etapa. En el caso de algunos perfiles será precisa una tercera etapa, con el fin de reducir las diferencias con el suplemento comunitario más alto.
- 3) La fecha de aplicación fijada es el 1 de octubre de 1989.».

En el informe se enumeran los suplementos armonizados de todos los perfiles IPN, UPN, IPE, HEA, HEB y HEM.

- (126) La Comisión ha conseguido una parte de los documentos de trabajo (que se encontraron en la Walzstahl-Vereinigung) y de los cuadros (encontrados en Valor) en los que se comparan los suplementos de tamaño aplicados por entonces en Francia, Alemania, Luxemburgo e Italia con los nuevos suplementos aplicables a partir del 1 de octubre de 1989. Estos documentos indican que la armonización acordada el 19 de abril de 1989 provocó un incremento de casi todos los suplementos de tamaño aplicados en Francia, Alemania y Luxemburgo, que en muchos casos fue sustancial. Así, los suplementos de los perfiles HEB 200 en Francia, Alemania y Luxemburgo, que eran antes de 20, 19 y 19 ecus, respectivamente, se incrementaron en 46 ecus por tonelada. Una circular de Peine-Salzgitter de 10 de julio de 1989 confirma que la «armonización» de los suplementos de tamaño trajo consigo un incremento de los precios.
- (127) En una circular de Peine-Salzgitter de 5 de junio de 1989 se señala que Peine-Salzgitter había informado a la Comisión de las Comunidades Europeas de los nuevos suplementos que pretendía aplicar en una carta de 23 de mayo de 1989. Este dato pone de relieve que sólo se notificaban los suplementos armonizados una vez que habían sido acordados entre los miembros del Comité de vigas. Las actas de la reunión Eurofer/Escandinavia de 25 de abril de 1989 vienen a confirmar que los nuevos suplementos de tamaño no se habían publicado antes de dicha fecha.
- (128) En la reunión de 6 de junio de 1989, los españoles declararon que aumentarían gradualmente sus suplementos de tamaño para adaptarlos al nivel europeo.
- (129) En dicha reunión se abordó el problema de la armonización de los suplementos de calidad. La decisión que se adoptó era semejante a la que se había tomado en la reunión anterior con respecto a los suplementos de tamaño, es decir, que la armonización debía provocar un aumento de los precios:

«En la reunión se ha decidido aprobar el proyecto de armonización del grupo francés. Se ha fijado como fecha de aplicación el 1 de octubre de 1989. Se recuerda que la armonización se lleva a cabo por arriba y que en ningún caso debe provocar una reducción de los precios.»

En las actas se recogen los nuevos suplementos y se señala que British Steel había anunciado (en un télex) su intención de adaptarse a los resultados de la armonización.

- (130) En una carta de 15 de diciembre de 1989 enviada al Sr. Arnuzzo (Ferdofin), Peine-Salzgitter señala que varios participantes del Comité de vigas habían preguntado en la reunión de 12 de diciembre de 1989 (a la que no asistió Ferdofin) si Ferdofin aplicaba los nuevos suplementos de tamaño, sobre todo en el mercado alemán.

Ferdofin respondió a la carta mediante télex de 21 de diciembre de 1989, en el que aseguraba a Peine-Salzgitter que venía aplicando sin excepción los nuevos suplementos de tamaño a las entregas en todos los mercados europeos desde el 1 de octubre de 1989.

- (131) Al parecer, la aplicación de los nuevos suplementos tuvo repercusiones sobre los precios de base. En las actas de la reunión de 14 de febrero de 1990 se señala lo siguiente:

«Se han aplicado plenamente los nuevos suplementos, si bien en algunos casos cabe lamentar que haya sido en detrimento de los precios de base.».

- (132) En las actas de la reunión de 16 de mayo de 1990 se recoge que los productores «proyectaban» aumentar los suplementos de tamaño entre 15 y 20 marcos alemanes a partir del 1 de julio de 1990.

Este aumento se basaba en una propuesta de los representantes de Alemania y Luxemburgo (véase el fax de 11 de mayo de 1990 de Peine-Salzgitter a la secretaría). De un examen de este documento se desprende que las modificaciones propuestas habrían supuesto una armonización casi completa de los suplementos de tamaño y un aumento considerable de su importe.

- (133) Si bien las actas de la reunión dan la impresión de que el incremento de los suplementos de tamaño era un simple proyecto, el informe elaborado por la Walzstahl-Vereinigung pone de manifiesto que, en realidad, todos los participantes habían aceptado la propuesta:

«Todos los grupos presentes han aceptado la propuesta, a condición de que ello no provoque de nuevo, como ocurrió en el cuarto trimestre de 1989, una reducción de los precios de base.».

Este dato se recoge también en una nota confidencial de 17 de mayo de 1990 que la secretaria del Comité de vigas envió a Unimétal:

«Todos los grupos han confirmado que aceptan esta propuesta, que se publicará inmediatamente para que se aplique el 1 de julio de 1990.»

(134) Mediante fax de 21 de mayo de 1990, Peine-Salzgitter informó al representante de Aristrain en Alemania (que no había podido asistir a la reunión celebrada el 16 de mayo) del acuerdo alcanzado. El documento revela que se acordó también que hasta el 1 de junio de 1990 los participantes no aceptarían pedidos para su entrega a partir del 1 de julio de 1990.

(135) La nota confidencial de Usinor Sacilor de 17 de mayo de 1990 pone de manifiesto que algunos de los participantes deseaban ir aún más lejos:

«En cuanto a los perfiles menores (IPE 80-150 mm), que no sufren incremento alguno según la propuesta, el Sr. Masserdotti se pondrá en contacto contigo para examinar la posibilidad de aumentarlos también.»

(136) En un fax dirigido a la secretaria el 31 de mayo de 1990 con el membrete de Stefana, el Sr. Masserdotti manifestó su desacuerdo con el hecho de que no se hubieran aumentado los suplementos de las vigas de dimensiones menores. El autor pedía a todos los participantes que reconsideraran su propuesta, en la que sugería un incremento que calificaba de «moderado»:

«Invito a todo el mundo a reconsiderar la propuesta para preservar el espíritu de colaboración que nos une.»

(137) El presidente del Comité de vigas respondió, mediante carta de 12 de junio de 1990, que no se opondría a que los productores italianos aplicaran «suplementos algo diferentes en su mercado», y les aseguraba lo siguiente:

«Claro está, las acerías de Alemania y Luxemburgo aplicarán los suplementos de los productores italianos en el mercado italiano.»

(138) En las actas de la reunión de 11 de septiembre de 1990 se señala que los suplementos de tamaño seguían figurando en el orden del día:

«Durante la reunión se presentó la propuesta italiana (véase el Anexo II) de nuevos suplementos de tamaño para los perfiles IPN, UPN y IPE. Se trataba de una armonización por arriba que no provocaría una caída de los precios del catálogo, y que sería aplicable a partir del 1 de octubre de 1990.»

En un breve informe de 11 de octubre de 1990 sobre los resultados de la reunión, elaborado por la Walzstahl-Vereinigung, se señala que un «productor español» había informado a los demás asistentes a la reunión de su intención de aumentar los suplementos de tamaño durante el cuarto trimestre de 1990 para aproximarlos a los suplementos de tamaño armonizados.

(139) El 14 de noviembre de 1990, la Walzstahl-Vereinigung distribuyó una propuesta «alemana» de armonización de los suplementos de tamaño.

Como se desprende de dicha propuesta, la consecuencia habría sido un incremento en todos los mercados salvo el italiano, en el cual los nuevos suplementos propuestos seguían siendo inferiores a algunos de los que se aplicaban ya.

(140) El 28 de noviembre de 1990, Eurofer envió a su asesor jurídico una copia de esta propuesta, pues tenía ciertas dudas sobre su compatibilidad con las normas de competencia de la CECA. El destinatario respondió mediante fax de 3 de diciembre de 1990, en el que alegaba que el documento en cuestión no constituía una propuesta de armonización de precios, sino un «asesoramiento» neutral:

«Podría producirse una infracción de las normas de competencia del Tratado CECA si las empresas acordaran conjuntamente modificar sus suplementos con arreglo a un modelo, o si decidieran adaptar las modificaciones de los suplementos a ese modelo.»

(141) En un informe sobre los resultados de la reunión de 4 de diciembre elaborado por la Walzstahl-Vereinigung se señala que una «empresa alemana» había decidido aumentar sus suplementos de tamaño entre 5 y 30 marcos alemanes por tonelada a partir del 1 de enero de 1991. En las actas de la reunión se afirma que otros productores podrían tomar medidas similares.

Un fax enviado por la Walzstahl-Vereinigung a British Steel el 13 de diciembre de 1990 aclara el asunto:

«En interés de todos le comunico que Peine-Salzgitter y — entretanto — también Thyssen Stahl han hecho públicos sus nuevos suplementos de tamaños para vigas, con arreglo a una nueva estructura armonizada entre los países comunitarios (salvo el Reino Unido y España).»

(142) El 19 de diciembre de 1990, la Walzstahl-Vereinigung envió un fax a Ferdofin:

«Le aseguramos que ya se ha informado a todas las representaciones alemanas en Italia del aumento de los suplementos de tamaño en los catálogos alemanes. En cuanto a Ferdofin, ha modificado entretanto sus suplementos de tamaño.».

Se envió una copia de este fax a TradeARBED, Peine-Salzgitter, Thyssen y Saarstahl, por lo que ha de concluirse, en vista del párrafo anterior, que el 19 de diciembre de 1990 estas empresas ya habían adoptado los nuevos suplementos de tamaño.

## 2. INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN A TRAVÉS DE EUROFER

- (143) Las pruebas indican que Eurofer elaboraba y distribuía también algunas estadísticas sobre pedidos y entregas. Para llevar a cabo este intercambio de información, Eurofer recibía casi inmediatamente los datos de los pedidos y las entregas de las empresas participantes; de ahí su nombre de «entradas rápidas».
- (144) Las cifras que se distribuían eran globales. Sin embargo, se intercambiaron cifras individuales de entregas de Peine-Salzgitter, Thyssen, Klöckner, Hoesch, Saarstahl, Usinor Sacilor, Ferdofin, Cocke-rill Sambre, Arbed, British Steel, Ensidesa y Siderurgia Nacional (un fabricante portugués) desglosadas por mercados de los Estados miembros.

En el Anexo II se enumeran los principales documentos relativos a este intercambio de información.

- (145) Existen pruebas de que Eurofer distribuía de forma periódica las cifras de entregas de las empresas interesadas, en un plazo máximo de dos meses a partir del fin del trimestre o del mes de que se tratara. El intercambio de información se venía realizando como mínimo desde 1986.

Eurofer suspendió el intercambio de información a finales de julio de 1990, pero lo reanudó al poco tiempo. British Steel no siguió participando en este intercambio de información.

- (146) Las pruebas existentes no permiten averiguar la identidad de todos los destinatarios de las cifras distribuidas por Eurofer. Sin embargo, ha de suponerse que todas las empresas que informaron de sus entregas a Eurofer y cuyas cifras figuran en sus cuadros elaborados por Eurofer recibieron a su vez una copia de los documentos. Eurofer no negó esta hipótesis en su respuesta al pliego de cargos.

## 3. ACUERDOS Y PRÁCTICAS RELATIVOS A MERCADOS INDIVIDUALES

### 3.1. Alemania

- (147) Una nota de 16 de enero de 1987 (encontrada en Peine-Salzgitter) sobre la reunión celebrada en Düsseldorf el 15 de enero de 1987 entre los representantes de Thyssen, Peine-Salzgitter y TradeARBED revela que estas empresas fijaron los precios del primer trimestre de 1987.
- (148) En una comunicación interna de 2 de junio de 1987 redactada por Peine-Salzgitter se pone de manifiesto que Thyssen, Peine-Salzgitter, y TradeARBED venían fijando precios comunes desde hacía algún tiempo. En el documento se hace alusión a acuerdos celebrados entre estas empresas en diciembre de 1986, enero de 1987 (véase lo ya expuesto) y febrero de 1987, y se enumeran los precios fijados.
- (149) De una comunicación interna de 9 de noviembre de 1987, elaborada por Peine-Salzgitter con ocasión de una reunión con los comerciantes que se celebraría el 11 de noviembre de 1987, se desprende que la reunión constituía la continuación de los debates de 11 y 24 de junio de 1987. En estas reuniones anteriores, parece que el debate se centró en la estabilización o el incremento de los precios. Se señala que a raíz de estos debates se habían producido dos incrementos de precios, el 1 de julio de 1987 y el 1 de octubre de 1987, respectivamente.

TradeARBED confirmó que había participado en la reunión de 11 de junio de 1987. Peine-Salzgitter, TradeARBED y la Walzstahl-Vereinigung informaron a la Comisión de que habían participado en la reunión de 24 de junio de 1987.

- (150) El 20 de enero de 1988 se celebró en Düsseldorf una reunión de un grupo denominado «VA Profil-stahl» a la que asistieron TradeARBED, Hoesch, Peine-Salzgitter, Saarstahl y Thyssen. En un informe sobre los resultados de la reunión de 25 de enero de 1988 figuran los incrementos de precios recomendados para el 1 de abril y se dice lo siguiente:

«Todas las acerías representadas estuvieron de acuerdo en que en las próximas declaraciones de precios deberían mencionarse todos los comerciantes en el mercado, y que a los seis más importantes se les concedería/se acordaría un descuento (por ejemplo, de 20 marcos alemanes.».

- (151) El 20 de abril de 1988, Peine-Salzgitter envió un fax a Thyssen, TradeARBED y Saarstahl, en el que se informaba a los destinatarios de que en la reunión que se iba a celebrar con los comerciantes el 22 de abril de 1988 se debatiría otro posible incremento de los precios. Se hacía una propuesta de incrementos.

(152) El 18 de abril de 1989 se celebró en París una reunión de VA Profilstahl. En una nota manuscrita sobre los resultados de la reunión elaborada por la Walzstahl-Vereinigung se señala lo siguiente:

«Arbed bloqueó un aumento de los suplementos de UNP 320 en adelante (los demás proveedores, y sobre todo Hoesch, debían empezar por respetar los precios acordados).».

(153) En una comunicación con fecha de 20 de abril de 1989 elaborada por Peine-Salzgitter con ocasión de la reunión que iba a celebrarse con los comerciantes el 21 de abril de 1989, se recoge que en el curso de la última reunión, celebrada el 16 de febrero de 1989, se había acordado que los productores participantes no ejercerían presión en el mercado en el segundo trimestre de 1989. El autor indica que, al parecer, esto es lo que había ocurrido.

(154) El 20 de diciembre de 1989, Peine-Salzgitter envió una carta a Saarlust que pone de manifiesto que algunos productores habían acordado limitar a un volumen determinado sus entregas en el mercado alemán en la segunda mitad de 1989 (entregas en el tercer trimestre de 1988 menos el 10 %). Al parecer, Saarlust no había cumplido este acuerdo.

Por lo menos, Peine-Salzgitter, Saarlust y TradeARBED habían participado en este acuerdo. Este dato viene confirmado por una carta de Peine-Salzgitter a TradeARBED de 19 de diciembre de 1989.

### 3.2. Francia

(155) En una circular de 14 de mayo de 1987 elaborada por Peine-Salzgitter se pone de manifiesto que en aquella época Unimetal, Cockerill Sambre y Arbed/TradeARBED concertaban entre sí los precios que cobraban en Francia.

Así lo confirma una nota de 18 de mayo de 1987 elaborada por Peine-Salzgitter.

### 3.3. Italia

(156) El 7 de abril de 1987 se celebró una reunión en Düsseldorf, en la que se debatió el mercado italiano. TradeARBED, Peine-Salzgitter, Unimetal y la Walzstahl-Vereinigung han confirmado que asistieron a la reunión, y del acta se desprende que Ferdofin estuvo también presente.

En el acta se señala que se llegó a la conclusión de que para conseguir los precios «proyectados» era fundamental que los participantes actuaran de forma coordinada:

«Este tipo de coordinación es imprescindible para obtener los precios del programa, que les recuerdo a continuación:

Precios de base de la categoría 2b  
H 100 a 300  
PE 240 a 400

1) Los tres comerciantes: Presider (\*), Novasider, Sidercomit

Cat. 2b: 460 000 liras italianas por entrega realizada en el norte de Italia menos la comisión de los agentes, fijada en un máximo del 2 %.

Cat. 2c: 500 000 liras italianas por entrega realizada en el norte de Italia menos la comisión de los agentes, fijada en un máximo del 2 %.

\* Los precios antes mencionados se incrementan en 15 000 liras italianas por entrega realizada en el centro de Italia.

2) Otros comerciantes

Los precios antes mencionados se incrementan en 15 000 liras italianas por entrega realizada en el norte de Italia.

3) Consumidores

Cat. 2b: 500 000 liras italianas paridad

Cat. 2c: 550 000 liras italianas paridad.».

(157) En una carta dirigida el 23 de octubre de 1987 a Ferdofin, el presidente del Comité de vigas exponía las líneas generales de la política de ventas de Peine-Salzgitter en el mercado italiano:

«Nos ajustamos a los precios establecidos por Uds. en cada reunión, o a los precios de mercado que en determinadas circunstancias se fijan en otros contextos, como por ejemplo en el curso de sus conversaciones con los representantes alemanes.».

Ferdofin respondió el 27 de octubre de 1987, quejándose de nuevo de que Peine-Salzgitter (y British Steel) no se atenía a los precios acordados.

(158) Un télex enviado por Peine-Salzgitter a Ferdofin el 17 de noviembre de 1987 dice lo siguiente:

«En el pasado nos adaptamos a los precios acordados con Uds. Del mismo modo, nos atenderemos a las decisiones que se tomen el 25 de noviembre de 1987 en Düsseldorf.».

(159) En una comunicación de 24 de noviembre de 1987 elaborada por Peine-Salzgitter se señala que la secretaría del Comité de vigas había instado a los participantes a abstenerse de realizar ventas en Italia, hasta que no se alcanzara un acuerdo (sobre los precios).

En el documento se exponen también los precios que se habían acordado con anterioridad y las modificaciones que hubo que introducir debido a la presión del mercado:

«Cumplimos estrictamente los acuerdos sobre precios.».

- (160) El 25 de noviembre de 1987 se celebró una reunión en Düsseldorf en la que se analizó el mercado italiano. TradeARBED, Peine-Salzgitter, Unimétal y la Walzstahl-Vereinigung han confirmado que asistieron a dicha reunión. Una lista de asistentes encontrada en Peine-Salzgitter prueba que a la reunión asistieron también los representantes de British Steel, Aristrain, Ensidesa, Ferdofin, Stefana, Thyssen, Saarstahl y Cockerill Sambre.

De una nota (con fecha de 30 de noviembre de 1987) elaborada por Peine-Salzgitter y de las actas de la reunión se desprende que se había acordado incrementar los precios en 20 000 liras italianas en el cuarto trimestre de 1987, pero que dicho incremento sólo se había conseguido en parte. Ferdofin solicitaba que se aplicara un incremento de precios para el 1 de enero de 1988, y distribuyó una propuesta a tal fin (se encontró una copia de este documento en la Walzstahl-Vereinigung).

- (161) Las actas y la nota mencionada de Peine-Salzgitter vienen a confirmar que en esa reunión se fijaron efectivamente los precios. En las actas se señalan claramente las principales características del acuerdo, bajo el título «Programación de precios para el primer trimestre de 1988», y se exponen los precios fijados.
- (162) La siguiente reunión relativa al mercado italiano se celebró en Portofino el 13 de marzo de 1988. TradeARBED, British Steel, Peine-Salzgitter, Saarstahl, Thyssen, Unimétal y la Walzstahl-Vereinigung han confirmado que asistieron a esta reunión. De las pruebas que obran en poder de la Comisión se desprende que también Cockerill-Sambre, Ferdofin y Stefana asistieron a la misma.
- (163) Las actas de la reunión ponen de manifiesto que los precios fijados en la reunión anterior sólo se habían logrado aplicar en parte.

En vista de la situación, el Sr. Arnuzzo (de Ferdofin) propuso lo siguiente:

«La necesidad de un acuerdo

Así, propone que para el segundo trimestre se realice una evaluación del consumo total del mercado italiano y se asigne a cada uno una parte del resultado de la evaluación. El Sr. Arnuzzo precisa que no se trata de ningún modo de implantar un nuevo método que modifique el sistema Eurofer en materia de asignación de cupos o de referencias, sino de limitar en el *segundo trimestre* las entregas en este mercado, de modo que puedan incrementarse los precios.»

- (164) En las actas se señala que se aceptó esta propuesta. Las partes, con la excepción de Stefana, celebraron un *gentlemen's agreement*, en virtud del cual

limitarían sus entregas en el mercado italiano a determinados tonelajes con el fin de aumentar los precios.

- (165) Las partes acordaron también fijar los precios:

«Por otra parte, se ha resuelto aplicar un aumento de 10 000 liras italianas en el primer trimestre de 1988 en las categorías 2b1, 2b2 y 2b3, para los cinco principales comerciantes, y de 20 000 liras italianas para los demás clientes (...).»

En las actas figuran los precios acordados para las entregas de Ferdofin y de las demás empresas, respectivamente.

- (166) De un fax distribuido por la secretaría del Comité de vigas el 18 de mayo de 1988, se desprende que, a petición de Ferdofin, se proyectaban nuevos incrementos de precios en el mercado italiano a partir del 1 de julio de 1988.

Un télex enviado por Ferdofin a Peine-Salzgitter el 28 de junio de 1988 pone de manifiesto que se habían fijado los precios:

«Se decidió de mutuo acuerdo aumentar los precios en 30 liras/kg en el tercer trimestre, en lugar de 50 liras/kg (como queríamos nosotros), con relación a los cinco principales comerciantes, que rechazaron el incremento propuesto de 50 liras/kg.»

- (167) De las pruebas se desprende que el 21 de junio de 1988, las acerías de Eurofer acordaron aplicar también en el tercer trimestre de 1988 los cupos de entregas que habían acordado realizar en el mercado italiano en el segundo trimestre de 1988.

Así lo confirman un fax de 21 de junio de 1988 dirigido por Saarstahl a la Walzstahl-Vereinigung, un fax de 22 de junio de 1988 de la Walzstahl-Vereinigung a la secretaría del Comité de vigas, y un télex de Ferdofin a Peine-Salzgitter de 28 de junio de 1988, en el que se señala lo siguiente:

«Por último, considero que el aumento de los precios debe seguir siendo nuestro principal objetivo. La única forma de conseguirlo es limitar los cupos. Por ello, mi opinión es que no deben aumentarse por ningún motivo los cupos del tercer trimestre.»

- (168) Un télex enviado por Ferdofin a Peine-Salzgitter el 4 de agosto de 1988 pone de manifiesto que se había asignado a Saarstahl un cupo de más de 2 000 toneladas para el tercer trimestre de 1988.

De las pruebas disponibles y, en particular, de las cifras empujadas en el control de pedidos, se desprende que la mayoría de las empresas estaban respetando los cupos.

- (169) El 3 de octubre de 1988 tuvo lugar en Milán un debate sobre el mercado italiano. TradeARBED, British Steel, Peine-Salzgitter y Unimétal han confirmado que asistieron a esta reunión. Existen pruebas de que Ferdofin también participó en la misma. Ferdofin expuso los resultados de dicha reunión en otra reunión del Comité de vigas celebrada el 18 de octubre de 1988.

En un fax dirigido por TradeARBED a Norsk Jernverk el 5 de octubre de 1988 se señala lo siguiente:

«Asunto: Perfiles HE en el mercado italiano

Como le anuncié en nuestra conversación telefónica, a continuación figuran los precios de los perfiles HE en el mercado italiano, que se fijaron el lunes 3 de octubre en Milán.».

- (170) La siguiente reunión sobre el mercado italiano de la que la Comisión tiene noticia se celebró en Milán el 15 de mayo de 1990, en la víspera de la reunión del Comité de vigas.

En las actas de la reunión del Comité de vigas de 16 de mayo de 1990 figura un breve párrafo en el que se enumeran los precios que, según se dice, se obtenían efectivamente en el mercado italiano en aquella época. Una circular de 18 de mayo de 1990 elaborada por la secretaría del Comité de vigas pone de manifiesto que la versión que ofrecen las actas oficiales es bastante equívoca:

«El 15 de mayo de 1990 tuvo lugar un debate sobre el mercado italiano en el curso de una cena. A continuación figuran los resultados de esta reunión (que se expusieron en la reunión plenaria de 16 de mayo de 1990): (...).».

A continuación se enumeran los precios «proyectados» para el mercado italiano.

- (171) TradeARBED, Peine-Salzgitter, Saerstahl, Valor (es decir, Unimétal), Thyssen y la Walzstahl-Vereinigung han confirmado que asistieron a la reunión celebrada el 15 de mayo de 1990. Ha de concluirse que Ferdofin, que participó en la reunión de 16 de mayo, asistió también a la reunión sobre el mercado italiano celebrada la noche anterior, también en Milán, pues no parece lógico que se llegara a un acuerdo de fijación de precios sin la intervención de Ferdofin. Esta conclusión viene confirmada por un télex enviado por Ferdofin a Peine-Salzgitter el 9 de julio de 1990 y no ha sido rechazada por las partes.

#### 4. ACUERDOS PARTICULARES

##### 4.1. *British Steel — Ensidesa/Aristrain*

- (172) Una nota de British Steel relativa a una reunión de Ensidesa, Aristrain y British Steel que se celebró en España el 14 de septiembre de 1988 pone de manifiesto que las tres empresas intentaban llegar a un acuerdo sobre los tonelajes que cada una de ellas podía suministrar en los mercados español y británico, respectivamente. En esa reunión no se llegó a ningún acuerdo.

Una circular de British Steel sobre una reunión celebrada en Madrid el 25 de abril de 1990 indica que continuaron las negociaciones entre las partes. Tampoco en esta ocasión se llegó a un acuerdo, pero ambas partes decidieron revisar sus posturas.

- (173) Existen pruebas de que British Steel, Aristrain y Ensidesa llegaron a un acuerdo en algún momento entre el 25 de abril y el 16 de mayo de 1990. Así lo confirma una nota confidencial de Usinor Sacylor de 18 de mayo de 1990 redactada por la secretaría del Comité de vigas, acerca de los resultados de la reunión del Comité de vigas celebrada en Milán el 16 de mayo de 1990:

«A este respecto, en la reunión se ha señalado que BSC y los productores españoles han llegado a un acuerdo según el cual «cada uno se queda en su casa». Objetivo: aumentar los precios en España y en Gran Bretaña.

Ensidesa propuso ampliar el acuerdo a todas las empresas de Eurofer. Se pidió a los participantes que no aprovecharan esta tregua «angloespañola» para aumentar sus entregas en España.».

- (174) De un télex dirigido por Ensidesa a British Steel el 17 de septiembre de 1990 se pueden extraer algunos puntos concretos del acuerdo. Parece que British Steel había aceptado limitar sus ventas en España a 18 000 toneladas hasta el final del año, y que se había llegado también a un acuerdo sobre los precios para el primer trimestre de 1991.

British Steel respondió mediante télex de 3 de octubre de 1990, en el que confirmaba que cumpliría el acuerdo.

##### 4.2. *British Steel — Ferdofin*

- (175) Una circular de British Steel de 11 de noviembre de 1987 pone de manifiesto que British Steel había llegado a un acuerdo con Ferdofin para que esta última no realizara exportaciones al Reino Unido.

Las estadísticas confirman que Ferdo-fin no realizó exportaciones al Reino Unido en el período comprendido entre el cuarto trimestre de 1987 y el tercer trimestre de 1990, inclusive (se trata del último trimestre del que la Comisión encontró cifras de Ferdo-fin).

- (176) Las pruebas mencionadas muestran que este acuerdo permaneció en vigor hasta finales de 1990 y con posterioridad a esta fecha. Así se confirma en un informe de British Steel de 14 de diciembre de 1990 que alude a una reunión celebrada entre British Steel y Ferdo-fin el 6 de diciembre de 1990, y una carta enviada por British Steel a Ferdo-fin el 4 de enero de 1991.

## 5. REUNIONES EUROFER/ESCANNAVIA

### 5.1. Consideraciones generales

- (177) Las empresas productoras y distribuidoras de vigas y acero comercial (y algunas de sus asociaciones) se reunían periódicamente con las empresas escandinavas del sector en las denominadas «reuniones Eurofer/Escandinavia». A los efectos de la presente Decisión, sólo se examinará la cooperación en el sector del las vigas.

- (178) El grupo celebraba reuniones trimestrales. La Comisión ha recibido información sobre las siguientes reuniones:

5 de febrero de 1986	Berlín
22 de abril de 1986	Copenhague
30 de julio de 1986	Luxemburgo
28 de octubre de 1986	Estocolmo
3 de febrero de 1987	Londres
28 de abril de 1987	París
4 de agosto de 1987	Helsinki
4 de noviembre de 1987	Bruselas
2 de febrero de 1988	Luxemburgo
26 de abril de 1988	Fredensborg
25 de julio de 1988	Hamburgo
3 de noviembre de 1988	Oslo
1 de febrero de 1989	Luxemburgo
25 de abril de 1989	Estocolmo
31 de julio de 1989	Londres
30 de octubre de 1989	Copenhague
31 de enero de 1990	París
24 de abril de 1990	Helsinki
31 de julio de 1990	Düsseldorf
31 de octubre de 1990	Milán.

- (179) En estas reuniones actuó como presidente, al menos hasta 1986, un representante de la Walzstahl-Vereinigung. En noviembre de 1988, se cedió la presidencia a TradeARBED. El grupo francés (anteriormente era el CPS y más adelante Usinor Sacilor) desempeñaba las funciones de secretaría.

Entre otras tareas, la secretaría se encargaba de las invitaciones a las reuniones y redactaba y distribuía las actas de las mismas.

- (180) Las siguientes empresas y asociaciones de empresas que fabrican y distribuyen vigas<sup>(1)</sup> asistieron periódicamente a las reuniones del grupo Eurofer/Escandinavia:

British Steel

Unimétal

TradeARBED

Steelinter

Thyssen

Peine-Salzgitter

Saarstahl

Norsk Jernverk

Ovako

SSAB

Smedjebacken/Fundia Steel AB.

- (181) Algunas de las empresas mencionadas confirmaron que habían participado en varias o en todas las reuniones del grupo Eurofer/Escandinavia: así, TradeARBED y Peine-Salzgitter informaron a la Comisión de que habían asistido a todas las reuniones enumeradas con anterioridad. Por su parte, Saarstahl confirmó su asistencia a todas las reuniones del 2 de febrero de 1988 en adelante, mientras que Thyssen señaló que había asistido a todas las reuniones salvo a la de 25 de julio de 1988. British Steel comunicó a la Comisión que había asistido a todas las reuniones enumeradas, salvo a tres (las de 4 de agosto de 1987, 4 de noviembre de 1987 y 2 de febrero de 1988); de las pruebas existentes se desprende que British Steel asistió también a la reunión celebrada el 4 de agosto de 1987. Unimétal confirmó que había asistido a todas las reuniones enumeradas hasta el 30 de octubre de 1989, inclusive, salvo a las de 3 de febrero de 1987, 2 de febrero de 1988 y 26 de abril de 1988. Unimétal negó haber asistido a las reuniones de 5 de febrero de 1986 y 28 de abril de 1987, pero las pruebas que obran en poder de la Comisión (lista de asistentes a las reuniones Eurofer/Escandinavia sobre productos largos, encontrada en la Walzstahl-Vereinigung) demuestran que la empresa sí estuvo presente en dichas reuniones.

- (182) Steelinter confirmó que había asistido a las tres primeras reuniones celebradas en 1989. De las pruebas se desprende que Steelinter participó en dichas reuniones o, por lo menos, en la cooperación resultante de las mismas, como mínimo desde

(1) A las reuniones asistieron también empresas que fabrican o distribuyen acero comercial y que no se mencionan en la presente Decisión.

1986: en la lista de asistentes a la reunión de 5 de febrero de 1986 se señala que el delegado de Steelinter se había excusado, mientras que un representante de la empresa asistió a la reunión de 28 de abril de 1987.

- (183) Existen pruebas de que en las reuniones del grupo Eurofer/Escandinavia solían fijarse los precios de los mercados escandinavos, es decir, Noruega, Suecia, Finlandia y Dinamarca. Sólo se analizan a continuación los acuerdos relativos al mercado danés.

## 5.2. Pormenores de las infracciones

### 5.2.1. Reunión de 5 de febrero de 1986

- (184) En las actas de esta reunión se señala que no se había cumplido por completo el «programa» del primer trimestre de 1986. En la reunión se decidió no modificar en el segundo trimestre de 1986 los precios del primer trimestre.

### 5.2.2. Reunión de 22 de abril de 1986

- (185) En las actas de esta reunión se señala que las acerías de Eurofer habían acordado un precio para el mercado danés.

### 5.2.3. Reunión de 30 de julio de 1986

- (186) En las actas de esta reunión se señala lo siguiente:

«Fijación de precios para el cuarto trimestre

El resultado del estudio del mercado y de las diversas cuestiones que plantea la fijación de precios para el cuarto trimestre es el siguiente:

(...)

Dinamarca

El acuerdo más reciente es la aplicación del precio de catálogo más bajo de la Comunidad más flete.

Como se proyecta modificar los precios de catálogo, se facilitará la información necesaria más adelante.».

- (187) Este dato se confirma en un cuadro (con fecha de 1 de agosto de 1986) de «Precios para el cuarto trimestre de 1986», elaborado al parecer por la Walzstahl-Vereinigung:

«Se facilita información tras la fijación de nuevos precios en los países de la CEE.».

- (188) En un anexo de este documento figuran los precios que se fijaron a continuación. Parece que, a excepción de la categoría 1 (para la que no se fijaron precios) debían aplicarse los precios alemanes a las entregas en Dinamarca.

### 5.2.4. Reunión de 28 de octubre de 1986

- (189) En las actas de esta reunión se señala que no se habían logrado aplicar los aumentos proyectados y que los precios de mercado «se encontraban, en el mejor de los casos, al nivel de los del tercer trimestre de 1986».

Por lo que se refiere a Dinamarca, se fijaron los precios de las categorías 2b y 2c que debían aplicarse en el primer trimestre de 1987. En cuanto a las categorías 1, 2a y 3, en las actas se observa que «los precios serán fijados más adelante por las acerías de Eurofer».

- (190) Este dato se confirma en una nota de 31 de octubre de 1986 elaborada por la secretaría, en la que se exponen los «precios acordados para el primer trimestre de 1987 en Escandinavia». En este documento figuran los precios de las categorías 2b y 2c en el mercado danés y se indica que los precios de las categorías 1, 2a y 3 «se fijarán muy pronto».

### 5.2.5. Reunión de 3 de febrero de 1987

- (191) Un documento elaborado por la secretaría y enviado a la Walzstahl-Vereinigung el 6 de febrero de 1987 contiene información sobre la «política de precios para el segundo trimestre de 1987 en Escandinavia» y recoge los precios de todas las categorías en el mercado danés. Respecto a la categoría 3 se señala que los precios «se fijarían tras la decisión de Eurofer».

### 5.2.6. Reunión de 28 de abril de 1987

- (192) En las actas de esta reunión se observa que no se habían alcanzado los precios programados para el segundo trimestre. En consecuencia, los asistentes resolvieron no modificar los precios de las vigas en el mercado danés. Las empresas de Eurofer fijarían más adelante el precio de la categoría 3.

### 5.2.7. Reunión de 4 de agosto de 1987

- (193) En las actas de esta reunión se señala de nuevo que los precios programados no se habían aplicado de forma satisfactoria. En dichas actas figuran los precios previstos para el cuarto trimestre de 1987 (que son idénticos a los programados para el tercer trimestre). No se recogen los precios de la categoría 3.

### 5.2.8. Reunión de 4 de noviembre de 1987

- (194) Las actas contienen los «precios para el primer trimestre de 1988». Los precios de las categorías 1 y 2 en el mercado danés se incrementaron en 20 marcos alemanes.

**5.2.9. Reunión de 2 de febrero de 1988**

- (195) En las actas se señala que no se habían aplicado de forma satisfactoria los precios programados para el primer trimestre de 1988. No obstante, parece que la situación era diferente en Dinamarca, ya que los precios fijados para el segundo trimestre de 1988 eran bastante más elevados que los del trimestre anterior.

**5.2.10. Reunión de 25 de julio de 1988**

- (196) En un cuadro titulado «Precios de mercado T4-88 (acerías CECA)» que se adjunta a las actas de esta reunión figuran los precios del cuarto trimestre de 1988. Se ha observado que algunos de esos precios eran más elevados que los que se acordaron en la reunión de 2 de febrero de 1988.
- (197) El 27 de julio de 1988, la Walzstahl-Vereinigung envió un télex con el título de «Precios de vigas en Dinamarca» a TradeARBED, British Steel, Unimetal, Norsk Jernverk, Thyssen, Peine-Salzgitter, al Jernkontoret (asociación comercial siderúrgica sueca) y a la secretaría. Los precios que figuran en el télex son los mismos del cuadro anterior (salvo alguna ligera diferencia).
- (198) Un fax de 7 de octubre de 1988 que TradeARBED envió a la Walzstahl-Vereinigung arroja luz sobre los objetivos de estas reuniones:

«Desde hace varios días, los clientes escandinavos intentan realizar pedidos para el primer trimestre, tanto de perfiles HD como de acero comercial. TradeARBED no está dispuesta a aceptar tonelajes ni a fijar precios antes del 3 de noviembre, fecha en que las acerías de Eurofer estipularán con las acerías escandinavas la correspondiente política de precios para Escandinavia.

Le ruego que comunique de nuevo en mi nombre a todos los asistentes a la reunión Eurofer/Escandinavia que, antes de dicha reunión, no podrán fijar pedidos ni precios para el primer trimestre, pues de lo contrario no sería preciso celebrar la reunión.»

- (199) Un télex de 24 de octubre de 1988 enviado por TradeARBED pone de manifiesto que los fabricantes de Eurofer habían presentado una propuesta sobre los nuevos precios que debían adoptarse, y procede a enumerarlos.

**5.2.11. Reunión de 3 de noviembre de 1988**

- (200) En las actas de esta reunión se señala que se habían alcanzado los precios previstos para el cuarto trimestre de 1988 y que se proyectaba realizar incrementos de 10 a 40 marcos alemanes en el primer trimestre de 1989.

En un télex de 17 de noviembre de 1988 que TradeARBED envió a la Walzstahl-Vereinigung, se comenta lo siguiente:

«Asunto: Escandinavia — Acero comercial y perfiles

Conforme a los últimos datos, se han conseguido aplicar los precios fijados en la reunión de Oslo.

Le quedaría muy agradecido si informara de ello a los asistentes a las reuniones Eurofer/Escandinavia, para que no pierdan los nervios ni se aparten de las condiciones estipuladas.»

- (201) Un télex de 20 de enero de 1989 enviado por un vendedor de TradeARBED a la dirección de la empresa en Luxemburgo pone de manifiesto que las empresas que asistían a las reuniones Eurofer/Escandinavia se negaban a mencionar precios para un trimestre determinado antes de que fueran acordados en dichas reuniones.

Así se confirma en un télex enviado por la Walzstahl-Vereinigung el 23 de enero de 1989:

«Ventas a Escandinavia

En nombre del presidente del grupo de trabajo Eurofer/Escandinavia, les rogamos que no presenten ofertas de precios o tonelajes para el segundo trimestre de 1989 en ningún mercado escandinavo, en espera de la reunión que se celebrará el 1 de febrero de 1989.»

**5.2.12. Reunión de 1 de febrero de 1989**

- (202) En las actas de esta reunión se señala que se habían acordado nuevos incrementos de los precios de las vigas en el mercado danés. Así lo confirma una circular de 2 de febrero de 1989 redactada por British Steel, en la que se afirma lo siguiente con relación al mercado danés:

«El mercado continúa tranquilo. No obstante, se alcanzaron los precios previstos para el cuarto trimestre y se ha propuesto como objetivo para el primer trimestre otro incremento de 20 marcos alemanes.»

En el documento se señala también cuál el «precio objetivo» para enero/marzo, el precio obtenido en dicho período y el «precio objetivo» para abril/junio,

**5.2.13. Reunión de 25 de abril de 1989**

- (203) En las actas de esta reunión se señala que se habían logrado los precios previstos para el segundo trimestre. Parece que no se proyectaba ningún incremento de los precios para el tercer trimestre de 1989.

## 5.2.14. Reunión de 31 de julio de 1989

- (204) En las actas de esta reunión se señala con respecto a Dinamarca que no se proyectaba aumentar los precios de base en el cuarto trimestre de 1989.

Una circular de British Steel de 3 de agosto de 1989 relativa a la reunión Eurofer/Escandinavia de 31 de julio de 1989 señala lo siguiente:

«Aunque los tonelajes encargados eran limitados, se lograron aplicar los precios de julio/septiembre, y se acordó que su nivel se mantendría en octubre/diciembre.».

La circular contiene también un cuadro en el que figuran los «precios objetivo para julio/septiembre», los precios alcanzados durante el tercer trimestre y los «precios objetivos para el cuarto trimestre».

## 5.2.15. Reunión de 30 de octubre de 1989

- (205) En un télex confidencial enviado por la secretaría a los asistentes el 2 de noviembre de 1989 se señala que no se modificarían los precios de base, pero que se aplicarían los nuevos suplementos.

## 5.2.16. Reunión de 31 de enero de 1990

- (206) En una nota redactada por el presidente de la reunión Eurofer/Escandinavia el 1 de febrero de 1990, en la que resumió lo que había expuesto en la reunión celebrada el día anterior, se incluye lo siguiente:

«(. . .) Hasta ahora, la imagen que ofrecían nuestras reuniones era positiva, hasta el punto de que algunos representantes de otros productos envidiaban los resultados y la unión de nuestro grupo.

Hago estas afirmaciones por un motivo, y es que en el primer trimestre algunas empresas no han respetado las reglas, sobre todo en el sector del acero comercial. Por ello, como representantes del grupo Eurofer/Escandinavia y por el bien de nuestras empresas, os pido que hagáis todo lo posible para que salgamos de esta sala con la firme voluntad de estabilizar el mercado y dejar así a salvo el honor de nuestro grupo.».

## 5.2.17. Reunión de 24 de abril de 1990

- (207) Una carta (o fax) sin fecha de la secretaría, en la que se resumen las decisiones adoptadas en la reunión Eurofer/Escandinavia celebrada el 24 de abril de 1990, indica que no se modificaron los precios de base.

## 5.2.18. Reunión de 31 de julio de 1990

- (208) Un informe confidencial de la secretaría en el que se resumen los resultados de la reunión indica que tampoco esta vez se modificarían los precios de base.

En un documento sin fecha elaborado por la secretaría, con el encabezamiento de «Previsión de precios para el cuarto trimestre de 1990 (aceras CECA)», se exponen los precios de todas las categorías en (entre otros) el mercado danés.

## 5.2.19. Reunión de 31 de octubre de 1990

- (209) Las actas de esta reunión no contienen ninguna alusión al mercado danés. No obstante, como muestra el orden del día, debieron debatirse los precios durante la reunión. Un cuadro sin fecha elaborado por la secretaría, con el encabezamiento de «Previsión de precios para el primer trimestre de 1991 (aceras CECA)» contiene los precios en el mercado danés de las categorías 1, 2a, 2b1, 2b2, 2b3 y 2c.

## II. FUNDAMENTOS DE DERECHO

## K. APARTADO 1 DEL ARTICULO 65

## 1. CONSIDERACIONES GENERALES

- (210) En el apartado 1 del artículo 65 del Tratado CECA se prohíben todos los acuerdos entre empresas, decisiones de asociaciones de empresas y prácticas concertadas que tiendan, directa o indirectamente, a impedir, restringir o falsear el juego normal de la competencia dentro del mercado común y, en particular, los que consistan en:

- a) fijar o determinar los precios;
- b) limitar o controlar la producción, el desarrollo técnico o las inversiones;
- c) repartirse los mercados, los productos, los clientes o las fuentes de abastecimiento.

## 2. RESUMEN DE LAS INFRACCIONES

- (211) Este caso se caracteriza por la existencia de diversos planes, acuerdos y prácticas restrictivos de la competencia, celebrados por varias empresas y asociaciones de empresas de la CECA y de Escandinavia. Todas estas infracciones surtieron un efecto conjunto consistente en una reducción importante de la competencia en el mercado de vigas. No obstante, dada la diversidad de las infracciones (tanto por sus autores como por su alcance),

parece conveniente establecer una distinción entre tres elementos principales, que se analizarán por separado:

- el Comité de vigas y otras actividades análogas;
- otras medidas restrictivas, y
- las reuniones Eurofer/Escandinavia.

### 3. LAS ACTIVIDADES DEL COMITÉ DE VIGAS

#### 3.1. Naturaleza y estructura del comité

- (212) Al menos desde 1986, los productores y distribuidores de vigas de la CECA y algunas de sus asociaciones participaron en una serie de planes y acuerdos adoptados mediante un sistema de reuniones periódicas y contactos continuos.
- (213) El principal foro de esta cooperación fueron las reuniones del Comité de vigas. Las empresas y asociaciones que se enumeran a continuación asistieron con regularidad a dichas reuniones y participaron en la cooperación resultante de las mismas:
- Peine-Salzgitter
  - Thyssen
  - Saarstahl
  - TradeARBED
  - Cockerill Sambre (como mínimo desde 1988 y hasta finales de 1989)
  - Unimétal
  - British Steel
  - Ferdofin (como mínimo desde 1987)
  - Ensidesa
  - Aristrain (como mínimo desde 1987).

Otras dos empresas (Hoesch y Neue Maxhütte) participaron en una de las actividades del Comité, a saber, el intercambio de información. También participaron en estas actividades varias asociaciones de empresas y Usinor Sacilor (que aportó la secretaría). Ninguna de ellas realizó una contribución individual tan importante que justifique la adopción de una decisión no sólo con respecto a sus miembros (o a su filial, en el caso de Usinor Sacilor), sino también con respecto a ellas mismas.

En la nota de la Walzstuhl-Vereinigung de 4 de octubre de 1990 (considerandos 33 y 34) se señala que el Sr. Masserdotti actuaba en representación de productores italianos distintos de Ferdofin. El

Sr. Masserdotti afirma que representaba a Federacciai, asociación italiana de empresas dedicadas a la fabricación y venta de acero. Varios miembros de Federacciai fabrican y/o distribuyen vigas, como Stefana, Nuova Sidercamuna SpA y Lucchini Siderurgica SpA.

Federacciai facilitaba cifras globales de los productores italianos, lo que constituye una actividad lícita. La única prueba que vincula a una empresa italiana concreta (aparte de Ferdofin) con las actividades del Comité de vigas es una carta escrita por el Sr. Masserdotti con el membrete de Stefana (véase el considerando 136), que no demuestra que las demás empresas italianas participaran en prácticas ilícitas. A falta de otras pruebas más concretas, la Comisión alberga dudas sobre el grado de participación de las empresas italianas por separado (salvo Ferdofin) en el Comité de vigas, por lo que este aspecto de su actuación no se analiza en la presente Decisión.

- (214) En estas reuniones se analizaba la situación de los principales mercados de vigas de la CECA. Como preparación o complemento de las mismas, se celebraban reuniones y acuerdos entre todas o varias de las empresas mencionadas, centrados en los mercados individuales; así:
- se celebraron de forma periódica reuniones relativas al mercado italiano, en las que se fijaban precios y se acordaban cupos (considerandos 156-171);
  - se celebraron acuerdos y prácticas concertadas con relación al mercado alemán (considerandos 147-154);
  - se fijaron los precios en el mercado francés (considerando 155);
  - se celebraron acuerdos particulares sobre determinados mercados (considerandos 172-176).
- (215) Algunas de las funciones desempeñadas por el Comité de vigas eran perfectamente lícitas, como la preparación de reuniones con la Comisión y el intercambio de información general sobre el mercado. Sin embargo, las actividades de las partes incluían también las siguientes prácticas, contrarias a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 65 del Tratado:
- fijación de precios objetivo;
  - armonización de suplementos;
  - reparto de mercados;
  - intercambio de información detallada sobre sus actividades individuales en relación con aspectos que suelen considerarse secretos comerciales, con el fin de facilitar la coordinación de sus actuaciones.

### 3.2. Acuerdos y prácticas concertadas

- (216) Pese a que los conceptos de «acuerdo» y «práctica concertada» son diferentes, pueden darse casos en los que la colusión presente aspectos de estas dos formas de cooperación prohibida.
- (217) Para que una restricción constituya un acuerdo a efectos del apartado 1 del artículo 65, no es preciso que se considere jurídicamente vinculante para las partes. Existe acuerdo si las partes adoptan por consenso un plan que limita o puede limitar su libertad comercial, al determinar su línea de actuación en el mercado o su abstención. No es preciso que se prevean sanciones contractuales ni procedimientos de ejecución, como tampoco que conste por escrito.
- (218) Una práctica concertada constituye una forma de cooperación entre empresas que, sin llegar a celebrar un acuerdo en sentido estricto, renuncian voluntariamente a los riesgos de la competencia en favor de la cooperación práctica.
- (219) La inclusión de las prácticas concertadas como categoría propia en el Tratado tiene por objeto evitar que las empresas eludan la aplicación del apartado 1 del artículo 65, colaborando de forma contraria a la competencia sin que llegue a existir un verdadero acuerdo; éste es el caso, por ejemplo, de las empresas que se informan recíprocamente de las pautas que seguirán en el futuro, de forma que cada una pueda adaptar su actuación comercial con la seguridad de que sus competidores actuarán del mismo modo.

Así lo ha declarado el Tribunal de Justicia en su sentencia de 14 de julio de 1972 en el asunto *Imperial Chemical Industries Ltd* contra la Comisión (asunto 48/69, Rec. 1972, página 619). La sentencia se refiere a la interpretación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE. Como a este respecto su contenido es idéntico al del apartado 1 del artículo 65 del Tratado CECA, puede también aplicarse a este último la interpretación realizada por el Tribunal de Justicia (y por el Tribunal de Primera Instancia) sobre el *concepto* de práctica concertada.

Es evidente que el alcance de este concepto viene determinado por lo dispuesto en el Tratado CECA (sobre todo en su artículo 60), que se examina más adelante (véanse los considerandos 239 y siguientes).

- (220) En su sentencia de 16 de diciembre de 1975 relativa a la Unión Azucarera Europea (*Suiker Unie* y otros contra la Comisión, asuntos acumulados

40-48, 50, 54 a 56, 111, 113 y 114/73, Rec. 1975, página 1663), el Tribunal de Justicia declaró que los criterios de coordinación y cooperación establecidos en la jurisprudencia del Tribunal deben interpretarse a la luz del principio, extraído de las normas sobre competencia del Tratado, de que cada operador económico debe definir con autonomía la política comercial que seguirá en el mercado común. El requisito de autonomía no significa que las empresas no puedan adaptarse con habilidad a una actuación anterior o prevista de sus competidores; sin embargo, prohíbe terminantemente todo contacto directo o indirecto entre ellos que tenga por objeto o por efecto alterar la actuación en el mercado de un competidor real o potencial o revelar a dicho competidor cuáles son las pautas de actuación que han resuelto o proyectado seguir en el mercado.

Así, una actuación puede constituir una «práctica concertada» en virtud del apartado 1 del artículo 65 aunque las partes no hayan llegado a un acuerdo previo sobre un plan común de actuación en el mercado; basta para ello con que adopten o se adhieran a mecanismos pactados que faciliten la coordinación de sus actuaciones comerciales.

Este es el caso, por ejemplo, de los incrementos de precios aplicados en el Reino Unido en 1990 (véanse los considerandos 111, 112 y 115) y de la armonización de los suplementos de tamaño llevada a cabo a finales de 1990 (véanse los considerandos 139-142). También ha de tenerse presente que los participantes en un cártel de cierta complejidad pueden no manifestar en ciertas ocasiones su consentimiento expreso con una línea de conducta acordada por los demás, pero al mismo tiempo expresar su apoyo global al plan de que se trata y adaptar su actuación en consecuencia.

De este modo, la importancia de la noción de práctica concertada no se deriva tanto de la diferencia entre una práctica y un «acuerdo», como de la distinción entre las formas de colusión comprendidas en el apartado 1 del artículo 65 y la simple actuación paralela que no implica concertación.

Esta es la línea interpretativa seguida por el Tribunal de Primera Instancia en sus últimas sentencias en los asuntos relativos al polipropileno (véase, por ejemplo, la sentencia de 24 de octubre de 1991, *Rhône-Poulenc SA* contra la Comisión — asunto T-1/89, Rec. 1991, página 11-867, punto 124).

Por lo tanto, en este caso carece de importancia la forma exacta en que se llevó a cabo la concertación.

### 3.3. Objeto y efecto del cartel

(221) En el caso nos ocupa, el objetivo básico que se perseguía con la colusión continuada de las partes era el equilibrio de la oferta y la demanda y el incremento y la armonización de los precios en los distintos Estados miembros de la CECA, consolidando así el modelo tradicional del comercio.

(222) Dado el carácter manifiestamente contrario a la competencia del cartel, no es preciso probar su efecto negativo sobre la misma para que pueda aplicarse el apartado 1 del artículo 65.

En análisis económico realizado por el Sr. Bishop indica que el efecto de las prácticas denunciadas fue limitado. Sin embargo, ha de señalarse que tuvo una repercusión nada desdeñable. En primer lugar, entre los participantes figuran los principales fabricantes de vigas de la CECA. En segundo lugar, en las actas de las reuniones se señalaba con frecuencia que, en opinión de las partes, se habían logrado aplicar los incrementos de precios.

### 3.4. Aspectos concretos del cartel y de su funcionamiento

#### 3.4.1. El Comité de vigas

##### 3.4.1.1. Acuerdos de fijación de precios

##### a) Acuerdos y prácticas concertadas

(223) En 1986 y 1987 se celebraron en varias ocasiones acuerdos sobre precios (véanse los considerandos 80 a 86).

(224) En una fecha sin especificar anterior al 2 de febrero de 1988, se llegó a un acuerdo en una reunión para aumentar los precios en Alemania y Francia (véase el considerando 87).

Con anterioridad al 25 de julio de 1988 se acordaron nuevos precios objetivo (para el cuarto trimestre de 1988) (véase el considerando 88).

(225) En la reunión celebrada el 18 de octubre de 1988 se acordaron los nuevos precios objetivo que debían alcanzarse en el primer trimestre de 1989 (véanse los considerandos 89 a 93).

La alusión a las «previsiones de precios» que contienen las actas de esta reunión parece apuntar a que se trataba de los precios que los participantes *esperaban* que se formaran en los mercados. Sin embargo, ha de tenerse presente que a las reuniones del Comité de vigas asistían los principales fabricantes de vigas de la Comunidad, que representaban en conjunto un mínimo de dos tercios de

las entregas en la CECA. De ahí que no pueda considerarse en un primer examen que, cuando las partes debatían los precios futuros, se trataba de una conducta neutral, sin repercusión alguna en la competencia entre ellas. Además, existen indicios suficientes de que los precios que figuran en las actas eran en realidad los que las empresas querían aplicar de común acuerdo:

— de todo el contexto se desprende que se habían fijado precios en reuniones anteriores del Comité de vigas y otras análogas;

— los participantes en el Comité de vigas consiguieron armonizar en gran medida los precios de base en los mercados continentales de la CECA (considerando 97), objetivo que figuraba en el orden del día como mínimo desde 1987 (véase el considerando 82);

— en las actas figuran de forma detallada los precios «previstos» para el primer trimestre de 1989, distinguiéndose entre las diversas categorías, mercados y clases de clientes. Difícilmente se habría logrado una precisión semejante si las partes se hubieran limitado a hacer estimaciones sobre los precios futuros;

— el tenor literal de las actas «los aumentos de precios... de este modo, el nivel de precios es el siguiente» viene a confirmar esta conclusión;

— el télex dirigido por Thyssen a TradeARBED el 22 de septiembre de 1988 (considerando 91) pone de manifiesto que los participantes en el Comité de vigas pretendían aumentar los precios en los importes correspondientes a las «previsiones» que figuran en las actas de la reunión de 18 de octubre de 1988. Este documento prueba también que los participantes del Comité de vigas habían debatido y acordado los precios con antelación;

— se emplean expresiones parecidas o idénticas en relación con los precios debatidos en las reuniones Eurofer/Escandinavia, que revelan que efectivamente se fijaron dichos precios (véase, por ejemplo, el télex citado en el considerando 200);

— se celebraron acuerdos para aumentar los precios mediante la armonización y el incremento de los suplementos (véase el punto 3.4.1.2). En tales circunstancias, sería sorprendente que las partes hubieran dejado que la libre competencia determinara los precios de base;

— se ofrecen también cifras uniformes de mercados con más de un productor local (como Alemania).

(226) Estas consideraciones pueden aplicarse también a los debates posteriores sobre los precios en las reuniones del grupo.

Algunas de las partes han alegado que no se consideraban vinculadas por dichos precios. Aunque así fuera, ni en las actas ni en los demás documentos intercambiados por las partes se dice que estas empresas hubieran informado de ello a los demás participantes. Por lo tanto, estas empresas dieron por lo menos la impresión de aceptar los precios (véase la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 17 de diciembre de 1991, Hercules contra Comisión, asunto T-7/89, Rec. 1991, página 11-1711, punto 232). Resulta significativo que las partes manifestaran en diversas ocasiones que se habían aplicado dichos precios (véase el considerando 98).

En su respuesta al pliego de cargos, Saarstahl alegó que el «precio objetivo» era el precio máximo que podía obtenerse, en vista de las condiciones objetivas del mercado. Si, como esto parece indicar, las partes podían estimar los precios por sí mismas según una serie de criterios objetivos, resulta significativo que las empresas siguieran reuniéndose para debatir los precios.

(227) En la reunión de 10 de enero de 1989 se acordaron los precios objetivo de las entregas en Francia, Alemania, los países del Benelux e Italia (véanse los considerandos 95 y 96).

En la reunión del Comité de vigas celebrada el 7 de febrero de 1989 se acordaron nuevos precios objetivo para los mercados italiano y español, respectivamente (véase el considerando 98).

(228) En la reunión celebrada el 19 de abril de 1989 se acordaron los precios objetivo que debían aplicarse en el tercer trimestre de 1989 en los mercados de Alemania, Francia, Bélgica/Luxemburgo, Italia y España (véase el considerando 99). Dichos precios eran casi idénticos a los precios objetivo del segundo trimestre de 1989. Este dato no significa que las empresas encontraran dificultades para aplicar los precios en el mercado, pues en la misma reunión las partes acordaron aplicar un incremento de los suplementos de tamaño.

(229) En dicha reunión, British Steel informó a sus competidores de que proyectaba aumentar los precios en el mercado británico, y les pidió que aplicaran precios equivalentes en sus exportaciones al Reino Unido (véase el considerando 100). En este sentido, hay que recordar que los precios en el Reino Unido eran bastante más elevados que los de los mercados continentales de la CECA. De ahí que British Steel solicitara a sus competidores que adaptaran los precios de sus entregas en el Reino Unido. Esta petición se produjo en un marco de

cooperación entre las empresas participantes en el Comité de vigas que, como ya se ha expuesto, ya había dado lugar a una serie de acuerdos de fijación de precios respecto a los mercados continentales de la CECA, en los que British Steel había participado. Todos estos factores permiten afirmar que la actuación de British Steel no fue la de una empresa que informa a un competidor de los precios que piensa aplicar en el futuro, sin haber tenido antes con éste contactos o relaciones de cooperación.

(230) El aumento de los precios que British Steel aplicó a continuación fue aceptado sin problemas en el mercado del Reino Unido (considerando 102). Por todo ello, ha de concluirse que los competidores de British Steel obedecieron de hecho a la solicitud de la empresa británica y concertaron sus precios con British Steel.

(231) En la reunión del Comité de vigas celebrada el 11 de julio de 1989 se acordó que, en el cuarto trimestre de 1989, se aplicarían en Alemania los mismos precios objetivo que en el tercer trimestre de 1989 (véase el considerando 102).

(232) En la reunión de 12 de diciembre de 1989 se decidió que en el primer trimestre de 1990 se aplicarían también los precios objetivo aplicados en el cuarto trimestre de 1989 (véase el considerando 107).

(233) En la reunión de 14 de febrero de 1990, Unimétal anunció que proyectaba aumentar los precios de la categoría 2c en Francia. De las pruebas se desprende que no se trataba de una decisión unilateral de Unimétal:

— tanto Peine-Salzgitter (en diversas ocasiones) como TradeARBED habían instado a Unimétal a llevar a cabo un aumento (véanse los considerandos 109 y 110);

— este aumento se anunció en una reunión del Comité de vigas a la que asistieron también dichos competidores (además de otros);

— en el momento del aumento, la situación del mercado era poco satisfactoria, como lo demuestra el hecho de que, durante más de un año, no se hubieran aumentado los precios de base en Francia. En tales circunstancias, no puede explicarse el incremento del precio de una única categoría por motivos económicos, sino que debe atribuirse a la voluntad común de las empresas interesadas de armonizar los precios.

(234) Poco después de la reunión de 14 de febrero de 1990, British Steel informó a TradeARBED, Peine-Salzgitter, Thyssen, Saarstahl y Unimétal de los precios de las entregas en el Reino Unido que no consideraba «problemáticos» (véase el considerando 112).

- (235) No puede considerarse que se trate de una medida unilateral por parte de British Steel. Esta actuación se integra en el diálogo constante entre la empresa y sus competidores de otros Estados miembros, que tenía lugar principalmente en el seno de las reuniones del Comité de vigas. Una prueba de que se trata efectivamente de una práctica concertada — y no de actuaciones unilaterales — es la correspondencia intercambiada por British Steel y Peine-Salzgitter con relación a los tonelajes (véase el considerando 55).
- (236) Aunque British Steel aludió a ciertas ofertas realizadas por debajo de sus precios de catálogo para el mercado británico con motivo de la reunión del Comité de vigas de 21 de marzo de 1990, ha de presumirse que las empresas aumentaban sus precios conforme a las sugerencias de la empresa. Una prueba de ello es que British Steel aumentó sus precios tan sólo unos meses más tarde (véase el considerando 115). Difícilmente lo habría hecho si las empresas con las que se puso en contacto hubieran desechado sus sugerencias de precios.
- (237) El 7 de junio de 1990, British Steel informó a TradeARBED, Peine-Salzgitter, Saarstahl, Thyssen, Ensidesa, Unimétal y Aristrain de los nuevos precios que proyectaba aplicar y les pidió que se atuvieran a ellos (véase el considerando 115). En una fecha sin especificar, British Steel celebró un acuerdo con TradeARBED en el que, al parecer, estipularon los precios que cobrarían por las entregas en el Reino Unido (véase el considerando 117).

En un principio, los esfuerzos de British Steel por convencer a otras empresas de que respetaran su nivel de precios no tuvieron mucho éxito (véase el considerando 117). En la reunión del Comité de vigas celebrada el 10 de julio de 1990, British Steel subrayó que era necesario el apoyo de todas las empresas de Eurofer que exportaban al Reino Unido «para ayudar a cimentar la nueva estructura de precios». Ha de presumirse que se obtuvo el apoyo de estas empresas, pues British Steel informó a los asistentes de la reunión del Comité de vigas celebrada el 11 de septiembre de 1990 de que los clientes del Reino Unido habían aceptado el incremento de precios.

British Steel afirma que su actuación se justifica al amparo de las normas sobre precios del artículo 60 del Tratado, en las que se exige a las empresas que informen de sus precios a los interesados que lo soliciten. British Steel no ha alegado que facilitara la información a petición de sus competidores. En cualquier caso, este tipo de información sobre precios sólo puede facilitarse cuando los precios ya se han notificado a la Comisión. Además, British

Steel no ha aclarado cómo justifica, al amparo del artículo 60 del Tratado, la exigencia a sus competidores de que aplicaran sus precios en las exportaciones al Reino Unido.

Además, la empresa cita conversaciones con funcionarios de la Comisión sobre modificaciones propuestas de las normas sobre precios llevadas a cabo en 1989, para demostrar que la Comisión estaba al corriente y apoyaba el intercambio bilateral o centralizado de información sobre precios. En las actas de la reunión celebrada el 20 de julio de 1989 entre representantes de la Comisión y Eurofer, elaboradas por esta última, se indica claramente que los funcionarios de la Comisión:

«... subrayaron que la propuesta presentada seguía considerándose una "reflexión", y que debía ser completada y analizada por otros departamentos de la Comisión.».

El asunto no fue más allá de la fase de propuesta, por lo que British Steel no puede utilizarlo como argumento.

#### b) Apartado 1 del artículo 65

- (238) Todos estos acuerdos y prácticas concertadas tendieron a restringir la competencia, por lo que son contrarios a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 65.

#### c) Artículos 60 y 46 y siguientes

- (239) En el artículo 65 se alude a la competencia «normal» en el mercado común. Se entiende que este concepto ha de interpretarse a la luz del Tratado CEEA en su conjunto. Sin embargo, y en contra de lo alegado por las partes, ninguna disposición del Tratado convierte en lícitas las actuaciones descritas por las partes.

El artículo 60 obliga a las partes a publicar sus listas de precios y condiciones de venta en la forma prescrita por la Comisión. Cada empresa ha de decidir con autonomía dichos precios y condiciones. El artículo 60 no permite a las empresas acordar y fijar precios conjuntamente.

- (240) La mayoría de las partes han alegado que el principio de transparencia establecido en los artículos 46 y siguientes y 60 permitía e incluso exigía que se comunicaran a los competidores los precios que las empresas proyectaban aplicar en el futuro. Aun en la hipótesis de que las partes únicamente se informaran mutuamente de sus precios futuros (y

no los acordaran ni fijaran), este argumento no puede aceptarse. A pesar de su importancia, el principio de transparencia no puede interpretarse de tal forma que permita o, aun menos, que exija una actuación de las partes como la que nos ocupa.

En cierta medida, el artículo 60 del Tratado limita la competencia entre las empresas por lo que respecta a los precios, al exigir que éstas hagan públicos sus precios y se abstengan de aplicar condiciones distintas en transacciones semejantes. Por lo tanto, es fundamental garantizar que no se restringe el resto de la competencia, cuya existencia se presupone en el Tratado, mediante acuerdos y prácticas concertadas entre empresas. La creación de condiciones de mercado artificiales, en las que un nivel excepcional de información y la estabilidad del mercado eliminan una parte del riesgo de la competencia, es incompatible con la libre competencia que se intenta garantizar en el Tratado. A ello se suma que las ventajas derivadas de esta mejora artificial de la información se reservan en este caso a los productores y sus distribuidores, sin que los clientes se beneficien de ello.

- (241) Algunas de las partes han alegado que actuaron con el único objetivo de evitar una conducta incompatible con el artículo 60, como eran las ventas que no respetaran las normas sobre precios establecidas en esta disposición. Argumentaban que no infringía el artículo 65 un acuerdo cuya única finalidad era evitar actuaciones no comprendidas en el concepto de competencia «normal» a efectos del Tratado CECA. Aunque se aceptara este argumento, las empresas no podrían ampararse en él. Es evidente que no era ésa la finalidad de los acuerdos sobre precios celebrados entre las partes. En cualquier caso, la aplicación de lo dispuesto en el artículo 60 es competencia de la Comisión. Las partes no pueden rechazar los precios oficiales que han hecho públicos y acordar en su lugar precios objetivo (no publicados).

#### d) Participación de las partes

- (242) Los precios debatidos en las reuniones del Comité de vigas o en ese contexto eran los que se aplicarían a las entregas en cada mercado. En principio, todas las partes exportaban a los mercados contemplados en los acuerdos. Por consiguiente, la responsabilidad por los acuerdos y prácticas concertadas descritos ha de atribuirse a todas las

empresas durante el período en el que participaron en las reuniones y en la cooperación resultante.

Como el cartel duró varios años, carece de importancia práctica el hecho de que algunos de los participantes no asistieran a determinadas reuniones. En cualquier caso, se informaba a los ausentes de las decisiones tomadas en las reuniones.

- (243) Más adelante se tomará en consideración la actuación de cada una de las empresas.

#### 3.4.1.2. Armonización de los suplementos

##### a) Acuerdos

- (244) En la reunión de 15 de noviembre de 1988 se llegó a un acuerdo para armonizar los suplementos de calidad. Dicho acuerdo tenía por objeto y efecto no sólo la armonización de los suplementos, sino también su aumento, al fijar como abjetivo el nivel de los suplementos de calidad en Alemania en aquel momento (véase el considerando 122).

- (245) En la reunión de 19 de abril de 1989 se llegó a un acuerdo para armonizar los suplementos de tamaño cuyo objeto era tanto la armonización de estos suplementos como su aumento (véanse los considerandos 125 a 128 y, en cuanto a los antecedentes, el considerando 124).

De las pruebas se desprende que los nuevos suplementos de tamaño se aplicaron efectivamente a partir del 1 de octubre de 1989. No obstante, su aplicación repercutió de forma negativa en los precios de base.

- (246) En la reunión de 6 de junio de 1989 se llegó a un nuevo acuerdo para armonizar los suplementos de calidad (véase el considerando 129). Este acuerdo tenía por objeto y efecto tanto la armonización de los mismos como su aumento.

- (247) En la reunión de 16 de mayo de 1990 se llegó a un nuevo acuerdo para armonizar los suplementos de tamaño (véanse los considerandos 132, 133 y 134). Un informe de la Walzstahl-Vereinigung y la nota confidencial redactada el 17 de mayo de 1990 por la secretaría del Comité de vigas vienen a confirmar que efectivamente se celebró un acuerdo sobre dichos incrementos (véanse los considerandos 133 y 135).

- (248) En la reunión de 4 de diciembre de 1990 se llegó a un acuerdo para armonizar los suplementos de tamaño. Esta conclusión se desprende de los siguientes hechos:

- este tema había sido objeto de debate en las reuniones del Comité de vigas y en otros foros, como mínimo desde el 11 de septiembre de 1990 (véanse los considerandos 138 y 119);
- el grupo italiano ya había presentado una propuesta de armonización de los suplementos de tamaño el 11 de septiembre de 1990 (véase el considerando 138);
- en noviembre de 1990 la Walzstuhl-Vereinigung presentó una propuesta con el objetivo evidente de que la aprobaran todos los fabricantes de la CECA (considerando 139);
- las actas de la reunión de 4 de diciembre de 1990 y el fax enviado por la Walzstuhl-Vereinigung a British Steel el 13 de diciembre de 1990 (véase el considerando 141) vienen a confirmar que, efectivamente, se había celebrado un acuerdo sobre la armonización de los suplementos de tamaño. El objetivo implícito — es decir, el incremento de los precios globales sin aumentar los precios de base — figura de forma muy clara en el fax que la Walzstuhl-Vereinigung envió a Ferdofin el 19 de diciembre de 1990 (véase el considerando 121).

b) *Apartado 1 del artículo 65*

- (249) Como los suplementos forman parte del precio final de los productos en los mercados continentales de la CECA, los acuerdos de armonización de suplementos eran acuerdos de fijación de precios contrarios a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 65.
- (250) Las pruebas indican que la finalidad de estos acuerdos no era (como afirman algunas partes) aumentar la transparencia, sino los precios. Para lograr un mercado más transparente con arreglo al artículo 60 del Tratado, habría bastado con armonizar la estructura (y no el importe) de los suplementos.

c) *Participación de las empresas*

- (251) De las pruebas se desprende que todas las partes intervinieron en estos acuerdos, incluida British Steel. Aunque los acuerdos afectaban únicamente a los mercados continentales, y no al británico (donde no se aplicaban suplementos), British Steel aceptó respetar los nuevos suplementos en sus entregas en los demás mercados.
- (252) Por los motivos expuestos en el considerando 313, no se atribuirá responsabilidad a Ensidesa ni a Aistrain por su participación en el acuerdo de 15

de noviembre de 1988. En cuanto al período a partir del 1 de enero de 1989, si bien es cierto que los españoles no armonizaron sus propios suplementos en España (sólo se comprometieron a hacerlo), acordaron con las demás empresas aplicar los suplementos armonizados en los demás mercados de la CECA.

3.4.1.3. Acuerdos de reparto de mercados

a) *Ferdofin*

- (253) Como ya se ha señalado (considerando 61), el 14 de julio de 1988 se celebró un acuerdo de reparto de mercados, en virtud del cual Ferdofin debía limitar sus ventas en Alemania, los países del Benelux, Francia y Dinamarca/Irlanda/Grecia.

El tenor literal del télex de Ferdofin de 4 de agosto de 1988 (véase el considerando 62) demuestra que la restricción de las exportaciones de Ferdofin en esos mercados era consecuencia de un acuerdo, y no de una decisión unilateral. Como no pudo averiguarse la identidad de las demás partes de ese acuerdo, sólo se considerará responsable a Ferdofin.

b) *«Método Traverso»*

- (254) Las empresas participantes pusieron en práctica un sistema de adaptación de la oferta y la demanda con respecto al cuarto trimestre de 1988 y el primer trimestre de 1990 (véanse los considerandos 72 a 79). Conforme a las pruebas existentes, el sistema se introdujo el 19 de julio de 1988, o poco antes de tal fecha (considerando 72).
- (255) Las siguientes empresas participaron en el sistema: Peine-Salzgitter, Thyssen, Klöckner, Sairstahl, Unimétal, Ferdofin, Cockerill Sambre, TradeARBED y British Steel (véase el considerando 75).
- (256) Cada empresa notificaba su plan de entregas al presidente del CDE y, a continuación, las cifras se distribuían entre las empresas participantes (véase el considerando 74). El presidente del CDE podía dirigirse a cualquiera de ellas para sugerirles las modificaciones que le parecieran pertinentes.
- (257) El presidente del CDE consideraba que los planes de entrega distribuidos entre los participantes constituían recomendaciones que no debían sobrepasarse. De las pruebas se desprende que las empresas participantes compartían, al menos en principio, esta opinión (véase el considerando 77).

Estas «recomendaciones» establecían cifras específicas para cada una de las empresas y cada uno de

los mercados afectados. El presidente del CDE y Eurofer se dirigían a las empresas que se apartaban de esas cifras y les pedían que respetaran los flujos tradicionales (véase el considerando 72).

En consecuencia, las empresas sabían cuál sería la política de entregas de sus competidores en el futuro.

(258) Al revelar sus planes de entregas a las demás empresas y poner en práctica las recomendaciones del presidente del CDE, las empresas participantes estaban eliminando las dudas que cualquiera de ellas tendría normalmente con relación a la futura política comercial de sus competidores. Por lo tanto, se trata de una actuación que tiene por objeto o efecto la restricción de la competencia y, en consecuencia, constituye una práctica concertada prohibida en el apartado 1 del artículo 65 del Tratado.

(259) No puede objetarse a esta conclusión que el sistema descrito apenas tuviera éxito y que la participación en el mismo fuera voluntaria.

#### c) Francia

(260) En la reunión celebrada el 21 de septiembre de 1989 o en una fecha posterior próxima, los participantes llegaron a un acuerdo para concertar sus entregas en el mercado francés en el cuarto trimestre de 1989.

En el acuerdo participaron las siguientes empresas: Peine-Salzgitter, Thyssen, Saarstahl, Ferdofin, Cockerill Sambre, TradeARBED, British Steel, Ensidesa y Unimétal (véanse los considerandos 63 a 71). Ensidesa no participó activamente en la elaboración del acuerdo, pero lo cumplió.

(261) El télex de la Walzstahl-Vereinigung de 26 de septiembre de 1989, en el que figuran los tonelajes que las empresas participantes proyectaban entregar (véase el considerando 67), no muestra por sí mismo que dichas empresas concertaran sus ventas en el mercado francés. No obstante, los datos que se exponen a continuación prueban que se habían concertado los planes de entrega, y que ello no era el resultado de decisiones particulares tomadas de forma unilateral:

— Peine-Salzgitter, Thyssen, Saarstahl, British Steel, Cockerill Sambre, Unimétal y TradeARBED habían mantenido contactos con anterioridad a la reunión de 21 de septiembre de 1989, con el fin de acordar la forma de reparto del mercado francés (véanse los considerandos 63 y 64);

— en la reunión de 21 de septiembre de 1989, Unimétal expuso con precisión el total de entre-

gas en el mercado francés en el cuarto trimestre de 1989, las cantidades que dicha empresa proyectaba entregar y los tonelajes correspondientes a empresas ajenas a Eurofer pertenecientes a países de la CEEA y no pertenecientes a la CEEA, respectivamente. Este hecho significa que el resto (unas 33 000 toneladas/mes) debía repartirse entre las demás empresas participantes en el Comité de vigas;

— la nota de la Walzstahl-Vereinigung de 25 de septiembre de 1989 (véase el considerando 66) viene a confirmar que las empresas que realizaban entregas en Francia llevaban a cabo una concertación de las ventas;

— el texto del fax enviado por la secretaría del Comité de vigas el 7 de noviembre de 1989 viene a confirmar (véase el considerando 68) que se había creado un «sistema» de entregas en Francia en el cuarto trimestre de 1989.

(262) La mayoría de las empresas participantes se atuvieron a los planes o incluso realizaron entregas inferiores a las previstas (véase el considerando 69). Sólo tres empresas (Thyssen, Ferdofin y British Steel) realizaron entregas bastante superiores a las que habían notificado con anterioridad.

#### 3.4.1.4. Intercambio de información

##### a) Sistema de control de pedidos y entregas

(263) Las empresas que figuran a continuación participaron en un intercambio de información sobre sus pedidos y entregas de vigas (véanse los considerandos 39 a 46): Peine-Salzgitter, Thyssen, Saarstahl, Hoesch, Neue Maxhütte, TradeARBED, Cockerill Sambre, British Steel, Unimétal, Ferdofin, Aristrain y Ensidesa.

Dentro del sistema de control de pedidos se intercambiaban las cifras de los pedidos que cada empresa había recibido para su entrega en Francia, Alemania, Bélgica/Luxemburgo, Países Bajos, Reino Unido, Italia, España, Portugal y Grecia/Irlanda/Dinamarca. Dentro del sistema de control de las entregas se intercambiaron las cifras de las entregas en Alemania, Francia, Reino Unido, Benelux, Italia, Grecia/Irlanda/Dinamarca, Portugal y España. El intercambio de cifras se prolongó durante un período bastante largo, desde 1984 o incluso antes (control de pedidos) y desde el cuarto trimestre de 1988 (control de entregas), respectivamente. A finales de julio o a principios de agosto de 1990 se suspendió de forma provisional el intercambio de cifras particulares de cada empresa. Dicho intercambio se inició de nuevo — al menos entre TradeARBED, Ensidesa, Unimétal, Ferdofin y Aristrain — en octubre de 1990, o antes. Thyssen,

Saarstahl, Peine-Salzgitter, Neue Maxhütte y Hoesch comenzaron de nuevo a intercambiar información particular con la mediación de la Walztahl-Vereinigung en diciembre de 1990, o antes (considerando 46). El intercambio de cifras individuales de entregas prosiguió en el tercer trimestre de 1990 entre TradeARBED, Unimétal, Ensidesa y Aristrain.

(264) El sistema de intercambio de información sobre pedidos es el resultado de un acuerdo entre los participantes en el mismo. El sistema de control de las entregas tiene su origen en un acuerdo al que se llegó el 18 de octubre de 1988 (véase el considerando 41) y que se renovó (expresa o tácitamente) en varias ocasiones en reuniones del Comité de vigas. Por lo que se refiere a las empresas que participaban activamente en el Comité de vigas (todas las implicadas en el intercambio de información, salvo Hoesch y Neue Maxhütte), existen bastantes pruebas de que conocían el intercambio de información y estaban de acuerdo con él. Una prueba de que Hoesch y Neue Maxhütte conocían el acuerdo y se adhirieron al mismo es que todas las empresas que facilitaban sus cifras para el control recibían una copia de los cuadros elaborados por Usinor Sacilor basándose en dichas cifras.

(265) Por lo tanto, todas las empresas que aportaron sus cifras al intercambio de información sabían que éstas se distribuirían a sus competidores. Sería impensable que hubieran facilitado sus datos si no hubieran querido que se revelaran a sus competidores.

(266) Para poder competir de forma efectiva en un mercado determinado, las empresas necesitan información sobre el mercado y su evolución. La elaboración y distribución de datos comparados sobre producción, ventas y otras estadísticas es una labor legítima que pueden llevar a cabo oficinas estadísticas y asociaciones. Esta información permite a las partes conocer mejor el mercado en el que operan, por lo que contribuye a aumentar la competencia. Por consiguiente, la Comisión no tiene nada que objetar a que las asociaciones nacionales que defienden los mismos intereses económicos en cada país intercambien estadísticas que contengan las cifras de producción y ventas del sector, sin especificar las de cada empresa (1).

(267) Sin embargo, en este caso las empresas han ido más allá de lo admisible. Las cifras intercambiadas hacían referencia a las entregas y los pedidos

recibidos por cada empresa para su entrega en cada mercado. Este tipo de información suele considerarse estrictamente confidencial. Las cifras de pedidos se actualizaban todas las semanas y se distribuían rápidamente a los participantes.

Las cifras relativas a las entregas se distribuían poco después del final de cada trimestre. De este modo, todas las empresas participantes disponían de información exhaustiva y detallada sobre las entregas que sus competidores proyectaban realizar y las entregas efectivas. Por consiguiente, las empresas podían conocer la estrategia que sus competidores pensaban seguir o habían seguido en el mercado y actuar en consecuencia. Ha quedado probado (véase, en particular, el considerando 59) que ésta era la verdadera finalidad del intercambio de información entre las partes.

(268) Esta información se empleaba como base de los debates sobre flujos comerciales (véanse los considerandos 49 a 60), que constituían uno de los principales puntos del orden del día de las reuniones del Comité de vigas (considerando 57). Se llamaba al orden a las empresas cuyos pedidos superaban el nivel «normal» (véase, por ejemplo, el considerando 51).

Se pedía a las empresas de aquellos países cuyas exportaciones superaban un nivel determinado que explicaran la razón de este aumento (véase, por ejemplo, el considerando 51). En ocasiones, se criticó directamente a determinadas empresas por sus entregas en otros Estados miembros (véanse, en particular, los considerandos 53 y 60).

El control de las entregas y el de los pedidos se complementaban, lo que aumentaba la eficacia de este intercambio de información. Las empresas participantes examinaban las cifras cuidadosamente y comprobaban si las entregas se ajustaban a los pedidos notificados por las empresas. En caso de discrepancia, se pedían explicaciones a las empresas implicadas (véanse los considerandos 49 a 60). Las partes lograron así un alto grado de transparencia en sus relaciones.

El intercambio no se limitaba a cifras con un valor meramente histórico y sin repercusión alguna sobre la competencia. Si así hubiera sido, no se explicaría la celebración de largos debates al respecto.

(269) Por lo tanto, el intercambio de información tuvo como resultado la creación de un sistema de solidaridad y cooperación destinado a coordinar las actividades comerciales. Las empresas que partici-

(1) Séptimo Informe sobre la Política de Competencia, apartado 7.

paron en este intercambio renunciaron a los riesgos normales de la competencia en favor de la cooperación práctica, lo que dio lugar a condiciones de competencia distintas de las que se encontrarían en una situación normal de mercado. En este sentido, ha de tenerse en cuenta que el mercado de vigas de la Comunidad constituye un oligopolio en el que un número muy reducido de proveedores ofrece una gama de productos homogéneos al consumidor.

- (270) El intercambio de informaciones particulares entre empresas no constituye necesariamente una infracción de las normas de competencia. Hay que examinar caso por caso y, a la hora de determinar si el intercambio de información constituye una restricción ilegal de la competencia, hay que tener en cuenta todos los elementos relevantes incluyendo la naturaleza de la información, el grado de agregación y el mercado afectado. Puede permitirse el intercambio de informaciones particulares que no sea susceptible de influir en el comportamiento de las empresas en el mercado porque sólo tiene interés histórico. En vista de los efectos negativos para la competencia entre las empresas participantes, un sistema de intercambio de información como el que nos ocupa no puede considerarse comprendido en el ámbito de la Comunicación de la Comisión sobre la cooperación entre empresas (1), en particular, en el párrafo 1 de su apartado II.

- (271) Aunque el sistema de intercambio de información tuviera por efecto la creación de condiciones de mercado transparentes, no por ello es menos válida la conclusión de que constituye una infracción de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 65 del Tratado.

En las Decisiones 87/1/CEE (2) sobre ácidos grasos y 92/157/CEE (UK Agricultural Tractor Registration Exchange) (3), la Comisión consideró que el intercambio de información detallada que permite conocer la actuación de cada empresa en oligopolios reducidos constituía una infracción de las normas de competencia. No obstante, la Comisión no se opone al intercambio de información global sobre hechos pasados. En este caso, se intercambiaron información detallada y actualizada sobre pedidos y entregas de empresas concretas.

Ninguna de las disposiciones del Tratado CECA alegadas por las partes (en concreto, los artículos 46, 47, 48 y 60) exigen o permiten el intercambio de información delicada entre competidores, como son las cifras sobre pedidos y entregas. Esta «transparencia» se limitaba en cualquier caso a los pro-

ductores; los clientes (véase el apartado 3 del artículo 48 del Tratado) no se beneficiaron de ella.

El tenor literal del apartado 2 del artículo 65 del Tratado CECA es más restrictivo que el del apartado 3 del artículo 85 del Tratado CE. Por lo tanto, las posibilidades de conceder exenciones a (o autorizar) acuerdos son más limitadas en el caso del Tratado CECA. Con todo, esta diferencia sólo podría alegarse para excluir este sistema de intercambio de información del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 65 si llevara consigo ventajas o mejoras sustanciales. Ni siquiera durante la audiencia, donde contaban con el asesoramiento de eminentes economistas, fueron capaces las partes de explicar por qué era necesario intercambiar cifras individuales y no bastaba con intercambiar información global sobre el pasado (a lo que no se opone la Comisión).

Para el mantenimiento de la competencia es esencial que subsista cierta incertidumbre sobre la futura actuación de los competidores en el mercado.

#### b) Intercambio de información a través de la *Walzstahl-Vereinigung*

- (272) Todos los argumentos expuestos se pueden aplicar, *mutatis mutandis*, al intercambio de información llevado a cabo por Thyssen, Peine-Salzgitter, Hoersch, Neue Maxhütte, Saarstahl y TradeARBED a través de la *Walzstahl-Vereinigung*, por lo menos en el tercer y el cuarto trimestres de 1990 (véanse los considerandos 47 y 48). Resulta difícil imaginar que la *Walzstahl-Vereinigung* hubiera podido obtener y distribuir las cifras de los pedidos recibidos y las entregas realizadas por las empresas participantes sin su conocimiento y aprobación. La única diferencia que existe entre este intercambio de información y el sistema de control aplicado por la secretaría del Comité de vigas es el número más reducido de participantes.

#### 3.4.2. Prácticas restrictivas en el mercado alemán

- (273) Como ya se ha expuesto, las siguientes empresas llevaron a cabo prácticas restrictivas en el mercado alemán:

— Peine-Salzgitter, Thyssen y TradeARBED celebraron diversos acuerdos de fijación de precios a partir de diciembre de 1986 (véanse los considerandos 147 y 148);

(1) DO nº C 75 de 29. 7. 1968, p.3.

(2) DO nº L 3 de 16. 1. 1987, p. 17.

(3) DO nº L 68 de 13. 3. 1992, p. 19.

- Peine-Salzgitter y TradeARBED asistieron a dos reuniones en junio de 1987 en las que se acordaron incrementos concertados de los precios (véase el considerando 149);
- en una reunión celebrada en enero de 1988, Peine-Salzgitter, TradeARBED, Hoesch, Saarstahl y Thyssen formularon recomendaciones comunes sobre precios y llegaron a un acuerdo sobre aspectos importantes de su futura política al respecto (véase el considerando 150);
- en una fecha anterior al 18 de abril de 1989 se acordaron precios entre TradeARBED y Hoesch (véase el considerando 152);
- como mínimo en dos ocasiones en 1989, varios productores acordaron limitar sus entregas en el mercado alemán a fin de contribuir a su estabilización. Se ha probado que por lo menos Peine-Salzgitter participó en el primero de estos acuerdos (véase el considerando 153), y que en la segunda ocasión Peine-Salzgitter, Saarstahl y TradeARBED se encontraban entre las empresas que acordaron restringir sus entregas (véase el considerando 154).

### 3.4.3. Prácticas restrictivas en el mercado francés

- (274) En 1987, al menos Unimétal, Cockerill Sambre y TradeARBED acordaron de forma conjunta los precios fijados para el mercado francés (véase el considerando 155).

### 3.4.4. Prácticas restrictivas en el mercado italiano

- (275) En diversas ocasiones se celebraron acuerdos o se llevaron a cabo prácticas concertadas para la fijación de precios o el reparto de mercados en Italia:

- en la reunión de 7 de abril de 1987, se renovaron o confirmaron los precios objetivo para el mercado italiano que se habían fijado con anterioridad entre Ferdofin, TradeARBED, Peine-Salzgitter y Unimétal (véase el considerando 155);
- en una fecha sin especificar con posterioridad a esta reunión se celebraron nuevos acuerdos sobre precios (véanse los considerandos 157, 158 y 159). Existen pruebas de que en este acuerdo participaron, como mínimo, Peine-Salzgitter y Ferdofin;
- en una reunión celebrada el 25 de noviembre de 1987 (véanse los considerandos 160 y 161) se llegó a un acuerdo sobre los precios para el primer trimestre de 1988 entre TradeARBED, Peine-Salzgitter, Unimétal, British Steel, Aristrain, Ensidesa, Ferdofin, Stefana, Thyssen,

Saarstahl y Cockerill Sambre. Por los motivos ya expuestos (véase el considerando 313) no se considera responsables de este acuerdo a Aristrain ni a Ensidesa;

- en una reunión celebrada el 13 de marzo de 1988, se acordaron los precios que se aplicarían en el segundo trimestre de 1988 entre TradeARBED, British Steel, Peine-Salzgitter, Saarstahl, Thyssen, Unimétal, Cockerill Sambre, Ferdofin y Stefana. Dichas empresas (con la salvedad de Stefana) celebraron también un acuerdo de reparto de mercados, en virtud del cual se asignaron cupos de entregas en Italia (véanse los considerandos 162 a 165);
- en una fecha sin especificar anterior al 28 de junio de 1988 se acordaron incrementos de precios para el tercer trimestre de 1988. Al menos Ferdofin y Peine-Salzgitter participaron en este acuerdo (véase el considerando 166);
- el 21 de junio de 1988 se tomó la decisión de renovar el acuerdo de reparto de mercados para el tercer trimestre de 1988 (véanse los considerandos 167 y 168). Se puede concluir que celebraron este acuerdo Ferdofin, TradeARBED, British Steel, Cockerill Sambre, Peine-Salzgitter, Saarstahl, Thyssen y Unimétal;
- en una reunión celebrada el 3 de octubre de 1988 se acordaron nuevos precios objetivo entre TradeARBED, British Steel, Peine-Salzgitter, Unimétal y Ferdofin (véase el considerando 169);
- se fijaron nuevos precios en una reunión celebrada el 15 de mayo de 1990 entre TradeARBED, Peine-Salzgitter, Saarstahl, Unimétal, Thyssen y Ferdofin (véanse los considerandos 170 y 171).

### 3.4.5. Acuerdos particulares

#### 3.4.5.1. British Steel — Ensidesa/Aristrain

- (276) En una fecha sin especificar a principios de 1990, se celebró un acuerdo entre British Steel, Ensidesa y Aristrain, en virtud del cual British Steel debía limitar sus ventas en España. Se acordaron también incrementos de los precios para el primer trimestre de 1991 (véanse los considerandos 172 a 174).

#### 3.4.5.2. British Steel — Ferdofin

- (277) A finales de 1987, o antes, British Steel y Ferdofin celebraron un acuerdo en virtud del cual esta última empresa se comprometía a no vender en el Reino Unido (véanse considerandos 175 y 176).

## 3.4.6. Conclusiones

- (278) Todos los acuerdos y prácticas concertadas mencionados en los considerandos 273 a 277 tendían a restringir la competencia, por lo que son contrarios a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 65.

## 4. INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN A TRAVÉS DE EUROFER

- (279) Eurofer organizó y dirigió en la forma descrita con anterioridad (considerandos 143 a 146) un sistema propio de intercambio de información. Eurofer distribuía información sobre las entregas de las empresas que eran, directa o indirectamente, miembros de la misma.

- (280) Eurofer es una asociación de empresas a efectos del artículo 65 del Tratado CECA. En este sentido carece de importancia que la mayoría de sus miembros sean también asociaciones de empresas. Para aplicar las normas de competencia del Tratado CECA de forma adecuada y eficaz, la Comisión debe atender más a los aspectos económicos de cada caso que a los jurídicos. Por otra parte, cuando los miembros de una organización (tanto las empresas como las asociaciones de empresas) están sometidos a lo dispuesto en el artículo 65 del Tratado CECA, la organización en sí no puede quedar exenta de la aplicación de dicha norma.

- (281) En el apartado 1 del artículo 65 del Tratado CECA se alude a las decisiones de asociaciones de empresas que puedan restringir la competencia. La existencia de una decisión de ese tipo puede deducirse de la actuación en la práctica de una asociación de empresas, sus representantes o sus órganos.

Conforme a los estatutos de Eurofer, el intercambio de información es una de las labores que ha de llevar a cabo esta asociación (cuarto guión del artículo 2). Ha de presumirse que Eurofer no actuaba sin el consentimiento expreso o tácito de sus miembros. Así lo confirma el hecho de que las cifras intercambiadas fueran las de empresas que eran (directa o indirectamente) miembros de Eurofer.

- (282) Esta interpretación se ajusta al tenor literal, al espíritu y a la finalidad del artículo 65, que prohíbe todos los acuerdos, decisiones y prácticas concertadas que tiendan a restringir la competencia.

- (283) El suministro de información a través de Eurofer venía a causar el mismo efecto perjudicial para la competencia que los sistemas de intercambio de información descritos con anterioridad (véanse los considerandos 263 y 272). Las empresas que eran (directa o indirectamente) miembros de Eurofer

recibían de ésta información sobre los pedidos recibidos y las entregas realizadas por sus competidores. Gracias al suministro de unos datos que, en condiciones normales, se consideran secreto comercial, las empresas podían averiguar cuál era la política que sus competidores seguían en cada mercado. Así, este intercambio de información eliminó los riesgos normales de la competencia en favor de la cooperación práctica en condiciones de competencia distintas de las de mercado. Esta situación es contraria a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 65 del Tratado CECA.

## 5. ACTIVIDADES DEL GRUPO EUROFER/ES-CANDINAVIA

## 5.1. Naturaleza y estructura del grupo

- (284) Como mínimo desde 1986, los productores y distribuidores de vigas de la CECA y de Escandinavia y alguna de sus asociaciones participaron en una serie de acuerdos o prácticas concertados adoptados gracias a un sistema de reuniones periódicas y contactos continuos.

- (285) Las empresas que figuran a continuación participaron con regularidad en dichas reuniones o en los acuerdos y prácticas concertadas:

- Peine-Salzgitter
- Thyssen
- Saarstahl (desde 1988)
- TradeARBED
- Steelinter
- Unimétal
- British Steel
- Norsk Jernverk
- Ovako (como mínimo desde el 1 de septiembre de 1988)
- SSAB (hasta el 31 de agosto de 1988)
- Smedjebacken/Fundia Steel AB.

También participaron en estas actividades varias asociaciones de empresas y Usinor Sacilor (que aportó la secretaría). Parece que ninguna de ellas realizó una contribución sustancial e individual que justifique la adopción de una decisión no sólo con respecto a sus miembros (o filial, en el caso de Usinor Sacilor) sino con respecto a ellas mismas.

- (286) Las reuniones hacían referencia a la situación del mercado de acero comercial y vigas en Escandina-

vía, es decir, en Noruega, Suecia, Finlandia y Dinamarca. En este documento sólo se examinan los aspectos relativos al mercado de vigas en Dinamarca.

- (287) El plan general de los participantes era reunirse y llegar a acuerdos sobre los precios de las exportaciones a Dinamarca. Como consecuencia de los contactos periódicos, dichos acuerdos eran continuamente objeto de modificación y actualización para reflejar las nuevas circunstancias y las reacciones del mercado.
- (288) La Comisión considera que los diversos planes y acuerdos a los que se llegó dentro de un sistema de reuniones periódicas e institucionalizadas entre los productores enumerados en el considerando 285 constituían un único «acuerdo» continuo a efectos del apartado 1 del artículo 65.

Para que una restricción constituya un «acuerdo» a efectos del apartado 1 del artículo 65, no es preciso que aquél se considere jurídicamente vinculante para las partes. Existe acuerdo cuando se elabora con el consenso de todas las partes un plan que limita o puede limitar su libertad comercial, al determinar las pautas que seguirá la actuación de cada una o su inactividad en el mercado. No es preciso que en el contrato se prevean sanciones por incumplimiento o un procedimiento ejecutivo. El acuerdo tampoco tiene que constar por escrito.

- (289) En este caso, al adherirse a un plan común destinado a regular los precios en el mercado de vigas danés, las empresas llegaron a un acuerdo marco que se aplicó a través de una serie de subacuerdos detallados celebrados en varias ocasiones y que se resumen más adelante.
- (290) La conclusión de que se trata de un acuerdo continuo no es menos cierta por el hecho de que algunas empresas no asistieran a todas las reuniones. Dado que el cartel existió durante varios años, el hecho de que algunos participantes no asistieran a varias reuniones carece de importancia práctica. En cualquier caso, se informaba a los ausentes de lo que se había decidido en las reuniones.

### 5.2. Acuerdos y prácticas concertadas

- (291) La Comisión considera que el funcionamiento del cartel constituye un «acuerdo» a efectos del apartado 1 del artículo 65.

Pese a que los conceptos de «acuerdo» y «práctica concertada» son diferentes, pueden darse casos en los que la colusión presente aspectos de estas dos formas de cooperación prohibida.

Como ya se ha expuesto (véanse los considerandos 219 y 220), la importancia del concepto de práctica concertada no reside tanto en su distinción de un «acuerdo», como en la diferencia entre las formas de colusión comprendidas en el apartado 1 del artículo 65 y una mera actuación paralela sin ningún elemento de concertación. En este caso carece de importancia la forma que adoptaron los acuerdos de concertación.

### 5.3. Objeto y efecto del acuerdo

- (292) En el caso que nos ocupa, el objetivo básico que se perseguía con la organización de reuniones periódicas y la colusión continuada de las partes era fijar los precios que se aplicarían a las entregas en el mercado danés.

Para conseguir estos objetivos, las partes intentaron organizar el mercado y sustituir el libre juego de la competencia por la concertación institucionalizada y sistemática de fabricantes y distribuidores.

- (293) Dado el carácter manifiestamente contrario a la competencia del acuerdo, no es preciso probar su efecto negativo en la competencia para que pueda aplicarse el apartado 1 del artículo 65.

El análisis económico realizado por el Sr. Bishop indica que el efecto de estas prácticas fue limitado. La Comisión admite que dicha repercusión disminuyó hacia el final del período objeto de examen; el año 1990 se caracterizó por los esfuerzos dirigidos a evitar el cartel tuvo una repercusión notable en las condiciones de competencia:

En primer lugar, entre los participantes figuran los principales productores de vigas de la CECA que exportan a Dinamarca y todos los productores importantes de vigas de Noruega, Suecia y Finlandia. En segundo lugar, en las actas de las reuniones se señala con frecuencia que las partes consideraban que se habían logrado aplicar los diversos incrementos de precios.

#### 5.4. Aspectos concretos del acuerdo y de su funcionamiento

- (294) Existen pruebas de que en las reuniones del grupo Eurofer/Escandinavia se fijaban con regularidad los precios objetivo de las vigas en el mercado danés a lo largo del período objeto de estudio.

Por lo general, parece que las empresas de las CECA desempeñaban una función más activa en este sistema de cooperación (véase el considerando 191). Así, en varias ocasiones (véanse, por ejemplo, las actas de las reuniones de 30 de julio de 1986 y 28 de octubre de 1986), se acordó que los participantes de la CECA fijarían los precios después de las reuniones correspondientes. Al aceptar esta posibilidad, todos los asistentes a las reuniones Eurofer/Escandinavia estaban expresando su consentimiento en que los precios se fijaran más adelante.

- (295) Las empresas escandinavas alegan que eran las empresas de Eurofer las que fijaban o imponían los precios. Aunque es evidente que ejercían una influencia considerable (véase lo ya expuesto), este argumento parece infravalorar la intervención de los participantes escandinavos. De las pruebas se desprende que los precios eran fijados conjuntamente por las empresas de Eurofer y los productores escandinavos (véanse, por ejemplo, los considerandos 198 y 206).
- (296) Las actas de las reuniones celebradas en los últimos años del período objeto de estudio parecen haberse redactado con mayor precaución, y al referirse a los precios utilizan términos como «previsiones». No obstante, es evidente que estas «previsiones» no eran sino precios objetivo. Esta conclusión se ve reforzada por las palabras pronunciadas por el presidente de estas reuniones (véase el considerando 201).

Durante la audiencia, el representante de SSAB y Ovako confirmó que los precios acordados en las reuniones eran los que debían aplicar los participantes.

#### L. INAPLICABILIDAD DEL APARTADO 2 DEL ARTÍCULO 65

- (297) Con arreglo al apartado 2 del artículo 65, la Comisión puede autorizar acuerdos de especialización, acuerdos de compra o venta en común o acuerdos estrictamente análogos en cuanto a su naturaleza y efectos, cuando cumplan determinados requisitos específicos. En este caso, no se habrían podido autorizar las prácticas restrictivas descritas, pues no se ajustan a ninguno de los tipos

de acuerdos que pueden autorizarse. Por el contrario, su objetivo era repartir los mercados y fijar o determinar los precios, actividades éstas incompatibles con el mercado común del carbón y del acero.

No se ha presentado solicitud alguna con respecto a los acuerdos o pactos objeto de la presente Decisión. Las partes tampoco han intentado justificar su actuación con el argumento de que podía autorizarse al amparo del apartado 2 del artículo 65.

#### M. APLICABILIDAD DEL APARTADO 5 DEL ARTÍCULO 65

##### 1. ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL APARTADO 5 DEL ARTÍCULO 65

- (298) Con arreglo al apartado 5 del artículo 65, la Comisión puede imponer multas y multas coercitivas a las empresas que hayan celebrado un acuerdo nulo de pleno Derecho, que hayan aplicado o intentado aplicar un acuerdo o una decisión nulos de pleno Derecho o que se hayan dedicado a prácticas contrarias a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 65.
- (299) La Comisión puede imponer multas por un importe máximo del doble del volumen de negocios realizado con los productos objeto del acuerdo, de la decisión o de la práctica contrarios a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 65; no obstante, si el objeto del acuerdo, la decisión o la práctica era restringir la producción, el desarrollo técnico o las inversiones, se podrá aumentar el máximo hasta el 10 % del volumen de negocios anual de las empresas de que se trate, por lo que respecta a las multas, y del 20 % del volumen de negocios diario, en el caso de las multas coercitivas.
- (300) Todos los fabricantes importantes de vigas de la Comunidad participaron en los acuerdos y prácticas concertadas descritos en la presente Decisión. Entre las actuaciones denunciadas figuraban la fijación de precios y el reparto de mercados. Se trata de infracciones graves que justifican la imposición de multas elevadas. También se intercambió información confidencial.

##### 2. SITUACIÓN ECONÓMICA DEL SECTOR SIDERÚRGICO

- (301) La mayor parte de los fabricantes de acero no están obteniendo beneficios en la actualidad. No

obstante, las cuentas anuales de cuatro de los principales fabricantes de vigas — British Steel, Arbed, Peine-Salzgitter y Usinor Sacilor — ponen de manifiesto que estas empresas obtuvieron beneficios considerables <sup>(1)</sup> con sus actividades siderúrgicas entre 1988 y 1990.

### 3. REPERCUSIÓN ECONÓMICA DE LAS INFRACCIONES

(302) A menudo resulta difícil determinar la repercusión económica de una infracción. No puede saberse con certeza en qué medida un aumento de precios es el resultado del efecto normal de las fuerzas de mercado o si se debe a la acción concertada de las empresas. En una fase de caída de los precios, resulta aún más difícil determinar la repercusión de las prácticas anticompetitivas.

(303) Se puede obtener una idea aproximada de la magnitud de los beneficios obtenidos por los participantes si se examina la repercusión de los incrementos de precios llevados a cabo en el primer trimestre de 1989 que, conforme a las pruebas, fueron aceptados por los clientes. Se lograron imponer aumentos de precio de 25 a 40 marcos alemanes en Alemania, 50 a 100 francos franceses en Francia y 200 a 800 francos belgas en Bélgica y Luxemburgo.

Los ingresos adicionales de los fabricantes que realizaron ventas en estos mercados (con arreglo al consumo aparente en dichos mercados) fueron como mínimo de 7 millones de ecus (cifra calculada a partir de los incrementos de precios más reducidos). En el segundo trimestre, el nuevo aumento de los precios en Alemania, Francia, Benelux e Italia arrojó unos ingresos adicionales de 6 millones de ecus. El aumento total de los ingresos fue, como mínimo, de 20 millones de ecus durante 6 meses [7 millones de ecus en el primer trimestre y un total de 13 (7 + 6) millones de ecus en el segundo]. Aunque no puede determinarse con precisión qué parte de los beneficios globales se debió a la fijación de precios y a otras prácticas concertadas, es evidente que su repercusión económica fue considerable. Una parte importante de los beneficios la obtuvieron las empresas que participaron en la fijación de precios, ya que cubren más de dos tercios del consumo comunitario.

(304) En cualquier caso, resulta patente que las empresas pretendían restringir la competencia, por lo que no es necesario determinar con exactitud la repercusión de las infracciones.

(1) British Steel (1987/1988 — 1989/1990): 2 240 millones de ecus; Arbed (1988 — 1990): 942 millones de ecus; Usinor Sacilor (1988 — 1990): 2 056 millones de ecus; Peine-Salzgitter (1987/1988 — 1989/1990): 181 millones de ecus.

### 4. FACTORES AGRAVANTES

(305) En el comunicado de prensa de la Comisión, de 2 de mayo de 1988, hecho público con motivo de la inspección llevada a cabo en el asunto del acero inoxidable y que dio lugar a la Decisión 90/417/CECA, se advirtió claramente que la Comisión no toleraría acuerdos ilícitos organizados por el sector.

(306) Además, se habían impuesto multas, en virtud de dicha Decisión, a algunas de las empresas, a saber, British Steel, Thyssen y Usinor Sacilor, por su participación en el acuerdo sobre los productos planos de acero inoxidable. Tal Decisión se publicó en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* en agosto de 1990 y fue objeto de una amplia difusión en la prensa general y especializada. Por consiguiente, las partes conocían perfectamente la postura de la Comisión frente a los acuerdos y prácticas concertadas ilegales, como mínimo desde mayo de 1988.

(307) Existen pruebas de que, por lo menos algunas de las empresas y sus asociaciones, eran conscientes de que su actuación era o podía ser contraria al artículo 65 del Tratado. Entre las pruebas figuran una circular elaborada por Usinor Sacilor, en la que se plantean varias formas de eludir la aplicación de las normas de competencia (véase el considerando 105), el comentario del director de la asesoría jurídica de Eurofer de que se estaría infringiendo las normas de competencia «si varias empresas decidieran conjuntamente modificar sus catálogos de suplementos conforme a este modelo, o si coordinaran las modificaciones de los suplementos con arreglo al mismo» (véase el considerando 140), y una circular de Peine-Salzgitter (considerando 59) en la que se señala, entre otras cosas, que «un sistema de intercambio recíproco de datos estadísticos que incluya el envío de información individualizada sobre cada empresa a los competidores puede, al menos a primera vista, resultar restrictivo de la competencia».

### 5. RÉGIMEN DE CRISIS

(308) Durante una parte considerable del período de referencia de la presente Decisión, la Comisión hizo uso de las facultades que le confiere el artículo 58 del Tratado CECA para imponer cupos de entrega o producción a las empresas siderúrgicas. Este sistema comenzó en octubre de 1980 y dejó de aplicarse a las vigas el 30 de junio de 1988. Entre 1984 y 1986, la Comisión fijó también precios mínimos al amparo del artículo 61 del Tratado CECA. Estas medidas para combatir la crisis fueron iniciativa y responsabilidad de la Comisión.

- (309) Varias empresas han alegado que la aplicación de estas medidas durante un período de crisis manifiesta suponía en cierto modo la suspensión o la modificación de los efectos del artículo 65 del Tratado CECA. El hecho de que la intervención de la Comunidad haya provocado en ciertos aspectos una restricción de la competencia no significa que las empresas puedan imponer otras restricciones o limitar la competencia en otros aspectos.

Por el contrario, en tales circunstancias es de importancia vital que las empresas y sus asociaciones no contribuyan a reducir la competencia. La Comisión no hizo ninguna declaración durante el período de crisis en el sentido de que dejara de ser aplicable el artículo 65. Ello habría sido incompatible con el mercado común, tal y como se declara en el artículo 4. El artículo 65 forma parte del Tratado CECA y no puede ser derogado ni declararse inaplicable.

- (310) Los artículos 58 y 61 no contienen ninguna limitación de la aplicación del artículo 65 aparte de las medidas recogidas en los regímenes de cupos y precios. La Comisión es la única facultada para imponer cupos y precios mínimos como medida provisional y excepcional. El Tratado CECA no deja libertad alguna a las empresas para fijar precios o repartir mercados.
- (311) Con todo, habida cuenta de posibles malentendidos sobre la aplicación del artículo 65 durante el período de crisis manifiesta y funcionamiento del sistema de cupos, la Comisión ha decidido no imponer multas a las empresas por actuaciones anteriores al 30 de junio de 1988, fecha en que finalizó este régimen.

A partir de dicha fecha, las empresas y sus asociaciones no podían albergar dudas sobre la aplicabilidad de las normas de competencia CECA y, en particular, del artículo 65.

#### 6. INTERVENCIÓN DE LA COMISIÓN

- (312) La mayoría de las partes han alegado que la Comisión tenía conocimiento de la existencia de estas prácticas restrictivas, pero no han aportado

prueba alguna de esta alegación. La investigación llevada a cabo por la Comisión tampoco ha aportado pruebas en defensa de la misma.

No obstante, durante la audiencia se acordó, en vista de la importancia de este argumento, que se daría a las partes la oportunidad de presentar nuevas pruebas. Ninguno de los documentos que éstas presentaron con posterioridad permite sostener dicha alegación. Estos documentos consisten fundamentalmente en escritos elaborados por Eurofer en relación con las consultas periódicas entre la Comisión y el sector, y contienen tan sólo información general de la que no se desprende que las empresas estuvieran participando en prácticas restrictivas. Cabe destacar que algunas de las partes intentaron incluso basar sus alegaciones en un documento no oficial de la Comisión que contenía una advertencia expresa de la necesidad de respetar el apartado 1 del artículo 65.

#### 7. FABRICANTES ESPAÑOLES

- (313) Las disposiciones del Protocolo nº 10 del Acta de adhesión de España y de Portugal no eximía a las empresas españolas de la aplicación de las normas de competencia comunitarias. Con todo, ha de tenerse en cuenta que la libertad de acción de Aristrain y Ensidesa para vender cuanto quisieran en los demás Estados miembros resultaba claramente limitada, en virtud del Acta de adhesión, por las restricciones cuantitativas de las exportaciones impuestas durante el período transitorio. Por este motivo, no se impondrán multas a Aristrain ni a Ensidesa por su participación en las infracciones ocurridas hasta el 31 de diciembre de 1988, fecha de expiración de las medidas transitorias.

#### 8. MULTAS

- (314) La Comisión considera que han de imponerse multas por las actuaciones contrarias a la competencia a partir del 1 de julio de 1988 (1 de enero de 1989 en el caso de Aristrain y Ensidesa), porque las infracciones fueron graves y de larga duración. En los cuadros siguientes se resume la participación de las distintas empresas en las diversas infracciones:

*Fijación de precios*

EMPRESA	Comité de vigas		Alemania	Italia	Dinamarca
	Precios de base	Armonización suplementaria			
TradeARBED	X	X	X	X	X
British Steel	X	X	—	X	X
Unimétal	X	X	—	X	X
Saarstahl	X	X	X	X	X
Ferdofin	X	X	—	X	—
Thyssen	X	X	X	X	X
Peine-Salzgitter	X	X	X	X	X
Ensidesa	X	X	—	—	—
Aristrain	X	X	—	—	—
Cockerill Sambre	X	X	—	—	X
Hoesch	—	—	X	—	—
Norsk Jernverk	—	—	—	—	X
Ovako	—	—	—	—	X

*Reparto de mercados*

EMPRESA	Sistema Traverso	Francia	Alemania	Italia	British Steel / Aristrain / Ensidesa	British Steel / Ferdofin	Ferdofin / Eurofer
TradeARBED	X	X	X	X	—	—	—
British Steel	X	X	—	X	X	X	—
Unimétal	X	X	—	X	—	—	—
Saarstahl	X	X	X	X	—	—	—
Ferdofin	X	X	—	X	—	X	X
Thyssen	X	X	—	X	—	—	—
Peine-Salzgitter	X	X	X	X	—	—	—
Ensidesa	—	X	—	—	X	—	—
Aristrain	—	—	—	—	X	—	—
Cockerill Sambre	X	X	—	X	—	—	—

*Intercambio de información*

EMPRESA	Comité de vigas	Walzstahl-Vereinigung
TradeARBED	X	X
British Steel	X	—
Unimétal	X	—
Saarstahl	X	X
Ferdofin	X	—
Thyssen	X	X
Peine-Salzgitter	X	X
Ensidesa	X	—
Aristrain	X	—
Cockerill Sambre	X	—
Hoesch	X	X
Neue Maxhütte	X	X

(315) En la Decisión 90/417/CECA (productos planos de acero inoxidable), la Comisión consideró que no procedía imponer multas tan elevadas como la ocasión lo aconsejaba, y ello, por las siguientes razones:

- en casi todos los demás segmentos del sector siderúrgico se estaban aplicando las medidas de crisis contempladas en el artículo 58, consistentes en la fijación de cupos de producción y entrega y regímenes de precios;
- existía la «posibilidad de una mala interpretación sobre los efectos del artículo 65»;
- las empresas habían mantenido contactos con varios funcionarios de la Comisión acerca del acuerdo.

El presente asunto se diferencia del asunto del acero inoxidable porque, en este caso, sólo se imponen multas por las infracciones que tuvieron lugar con posterioridad al 30 de junio de 1988. A partir de esta fecha no se aplicaron medidas de crisis manifiesta a las vigas ni a los demás productos siderúrgicos. Por lo tanto, las empresas no podían albergar dudas sobre la plena aplicación del artículo 65. Las empresas no notificaron formalmente ninguno de los acuerdos y prácticas concertadas contemplados en la presente Decisión con miras a su autorización (considerando 297), ni se han encontrado pruebas hasta la fecha de que las empresas o sus asociaciones informaran de forma no oficial a funcionarios de la Comisión sobre las prácticas denunciadas. No puede alegarse en este asunto ninguna de las razones que motivaron la imposición de multas reducidas en la Decisión 90/417/CECA.

(316) A la hora de fijar el importe de las multas para cada empresa, la Comisión ha tenido en cuenta, entre otros factores, la gravedad de las infracciones y su duración (véase el artículo 1). La Comisión no considera oportuno imponer multas inferiores a 100 ecus.

(317) En contra de lo alegado por algunas de las partes, las asociaciones de empresas pueden infringir las normas de competencia del Tratado CECA (véase el apartado 1 del artículo 48). El apartado 1 del artículo 65 contiene una prohibición aplicable a las decisiones de tales asociaciones. Aunque en el apartado 5 del artículo 65 sólo se contempla la imposición de multas a empresas, las infracciones cometidas por una asociación permiten imponer una multa a las empresas que pertenecen a la misma. Al no concurrir circunstancias especiales las empresas han de asumir la responsabilidad por la actuación de una asociación que controlan, en proporción a su influencia en la misma.

En este caso, Eurofer facilitó la infracción del artículo 65 CECA por sus miembros, al organizar el intercambio de la información confidencial necesaria. No obstante, como ya se imponen multas a sus miembros por dichas infracciones, incluido el intercambio de información confidencial en relación con la fijación de precios y el reparto de mercados, la Comisión no considera necesario imponerles otras multas por la actuación de su asociación.

#### N. FIN DE LAS INFRACCIONES

(318) Cuando la Comisión concluye que se está infringiendo el artículo 65, puede instar a las empresas implicadas a que pongan fin a la infracción. Casi todas las empresas negaron que se estuviera infringiendo el artículo 65. Se ignora si efectivamente han cesado las prácticas contrarias a la competencia. Por consiguiente, es preciso incluir en la presente Decisión una intimación formal a las empresas que continúan produciendo y distribuyendo vigas para que pongan fin a todas las infracciones y se abstengan de celebrar en el futuro acuerdos con un objeto o efecto semejante.

#### O. DESTINATARIOS

(319) En los casos en que varias empresas de un grupo participaron en las infracciones expuestas, el destinatario de la presente Decisión es la empresa de fabricación, pues son éstas las más favorecidas al conocer con antelación los precios y los volúmenes. El caso de TradeARBED y de Aristrain es especial y requiere un planteamiento distinto, como ya se ha expuesto.

(320) Por consiguiente, se impone una multa a Cockerill Sambre y no a Steelinter, su filial de comercialización y distribución. Sin embargo, la multa refleja también la actuación de Steelinter.

(321) Unimétal es la filial de Usinor Sacilor que se dedica a la fabricación de vigas. Las multas impuestas a Unimétal reflejan la actuación de su empresa matriz, que proporcionó apoyo administrativo al Comité de vigas.

(322) Sólo TradeARBED participó en los diversos acuerdos. No obstante, TradeARBED se dedica a la venta a comisión de vigas, entre otros productos, para su empresa matriz Arbed SA. Como remuneración de sus servicios, TradeARBED percibe un pequeño porcentaje del precio de venta. Con el fin de garantizar un trato equitativo, la presente Deci-

sión se dirige a Arbed SA, la empresa de fabricación de vigas del Grupo Arbed, y el volumen de negocios de los productos de referencia es el de Arbed, y no el de TradeARBED.

(323) Por lo que respecta a las dos empresas Aristrain, dedicadas ambas a la fabricación de vigas, la destinataria de la presente Decisión es una de ellas, Siderúrgica Aristrain, Madrid SL, anteriormente llamada José María Aristrain, Madrid SA. La multa impuesta refleja también la actuación de Siderúrgica Aristrain Olaberria SL, anteriormente llamada José María Aristrain SA.

(324) En cuanto a Ovako, la destinataria de la presente Decisión es Inexa Provil AB, que es su sucesor comercial, conforme a una carta de 16 de noviembre de 1993 redactada por el abogado que actuaba como representante de Ovako,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

#### Artículo 1

Las siguientes empresas han participado, en los términos descritos en la presente Decisión, en las prácticas contrarias a la competencia que se indican a continuación del nombre de cada una, y que han tenido por efecto evitar, limitar y falsear la competencia normal en el mercado común. En los casos en que se imponen multas, la duración de la infracción se expresa en meses, salvo en el caso de la armonización de suplementos, en el que la participación en la infracción se indica con una «x».

#### TradeArbed

- a) Intercambio de información confidencial a través del Comité de vigas y la Walzstahl-Vereinigung (30)
- b) Fijación de precios en el Comité de vigas (30)
- c) Fijación de precios en el mercado alemán (3)
- d) Fijación de precios en el mercado italiano (6)
- e) Fijación de precios en el mercado danés (30)
- f) Reparto de mercados, «sistema Traverso» (3 + 3)
- g) Reparto del mercado francés (3)
- h) Reparto del mercado alemán (6)
- i) Reparto del mercado italiano (3)
- j) Armonización de suplementos (x)
- k) Fijación de precios en el mercado francés

#### British Steel

- a) Intercambio de información confidencial a través del Comité de vigas (25)
- b) Fijación de precios en el Comité de vigas (27)
- c) Fijación de precios en el mercado italiano (3)
- d) Filación de precios en el mercado danés (30)
- e) Reparto de mercados, «sistema Traverso» (3 + 3)
- f) Reparto del mercado francés (3)
- g) Reparto del mercado italiano (3)
- h) Reparto del mercados: British Steel, Ensidesa y Aristrain (8)
- i) Reparto de mercados: British Steel y Ferdo-fin (30)
- j) Armonización de suplementos (x)

#### Unimétal

- a) Intercambio de información confidencial a través del Comité de vigas (30)
- b) Fijación de precios en el Comité de vigas (30)
- c) Fijación de precios en el mercado italiano (6)
- d) Filación de precios en el mercado danés (16)
- e) Reparto de mercados, «sistema Traverso» (3 + 3)
- f) Reparto del mercado francés (3)
- g) Reparto del mercado italiano (3)
- h) Armonización de suplementos (x)
- j) Fijación de precios en el mercado francés

#### Saarstahl

- a) Intercambio de información confidencial a través del Comité de vigas y la Walzstahl-Vereinigung (30)
- b) Fijación de precios en el Comité de vigas (30)
- c) Fijación de precios en el mercado alemán (3)
- d) Fijación de precios en el mercado italiano (3)
- e) Fijación de precios en el mercado danés (30)

f) Reparto de mercados, «sistema Traverso»	(3 + 3)	c) Fijación de precios en el mercado alemán	(3)
g) Reparto del mercado francés	(3)	d) Fijación de precios en el mercado italiano	(9)
h) Reparto del mercado alemán	(6)	e) Fijación de precios en el mercado danés	(30)
i) Reparto del mercado italiano	(3)	f) Reparto de mercados, «sistema Traverso»	(3 + 3)
j) Armonización de suplementos	(x)	g) Reparto del mercado francés	(3)
		h) Reparto del mercado alemán	(6)
<b>Ferdofin</b>		i) Reparto del mercado italiano	(3)
a) Intercambio de información confidencial a través del Comité de vigas	(30)	j) Armonización de suplementos	(x)
b) Fijación de precios en el Comité de vigas	(30)		
c) Fijación de precios en el mercado italiano	(9)	<b>Ensidesa</b>	
d) Reparto de mercados, «sistema Traverso»	(3 + 3)	a) Intercambio de información confidencial a través del Comité de vigas	(24)
e) Reparto del mercado francés	(3)	b) Fijación de precios en el Comité de vigas	(24)
f) Reparto del mercado italiano	(3)	c) Reparto del mercado francés	(3)
g) Reparto del mercados: British Steel y Ferdofin	(3)	d) Reparto del mercados: British Steel, Ensidesa y Aristrain	(8)
h) Reparto del mercados: Ferdofin/Eurofer	(3)	e) Armonización de suplementos	(x)
j) Armonización de suplementos	(x)		
		<b>Aristrain</b>	
<b>Thyssen</b>		a) Intercambio de información confidencial a través del Comité de vigas	(24)
a) Intercambio de información confidencial a través del Comité de vigas y la Walzstahl-Vereinigung	(30)	b) Fijación de precios en el Comité de vigas	(24)
b) Fijación de precios en el Comité de vigas	(30)	c) Reparto de mercados: British Steel, Ensidesa y Aristrain	(8)
c) Fijación de precios en el mercado alemán	(3)	d) Armonización de suplementos	(x)
d) Fijación de precios en el mercado italiano	(3)		
e) Fijación de precios en el mercado danés	(30)	<b>Cockerill Sambre</b>	
f) Reparto de mercados, «sistema Traverso»	(3 + 3)	a) Intercambio de información confidencial a través del Comité de vigas	(18)
g) Reparto del mercado francés	(3)	b) Fijación de precios en el Comité de vigas	(18)
h) Reparto del mercado italiano	(3)	c) Fijación de precios en el mercado danés	(12)
i) Armonización de suplementos	(x)	d) Reparto de mercados, «sistema Traverso»	(3)
		e) Reparto del mercado francés	(3)
<b>Peine-Salzgitter</b>		f) Reparto del mercado italiano	(3)
a) Intercambio de información confidencial a través del Comité de vigas y la Walzstahl-Vereinigung	(30)	g) Armonización de suplementos	(x)
b) Fijación de precios en el Comité de vigas	(30)	h) Fijación de precios en el mercado francés	
		i) Fijación de precios en el mercado italiano	

**Hoesch**

- a) Intercambio de información confidencial a través del Comité de vigas y de la Walzstahl-Vereinigung (sistemas de control) (27)
- b) Fijación de precios en el mercado alemán (3)

**Neue Maxhütte**

- a) Intercambio de información confidencial a través del Comité de vigas y de la Walzstahl-Vereinigung (sistemas de control) (27)

**Stefana**

- a) Fijación de precios en el mercado italiano

**Norsk Jernverk**

- a) Fijación de precios en el mercado danés (30)

**Ovako**

- a) Fijación de precios en el mercado danés (28)

**SSAB**

- a) Fijación de precios en el mercado danés

**Smedjebacken/Fundia Steel AB**

- a) Fijación de precios en el mercado danés

*Artículo 2*

Eurofer ha infringido el artículo 65 del Tratado CECA al organizar el intercambio de información confidencial en relación con las infracciones que se enumeran en el artículo 1 cometidas por sus miembros.

*Artículo 3*

Las empresas y asociaciones de empresas enumeradas en los artículos 1 y 2 pondrán fin inmediatamente a las infracciones mencionadas en los mismos, en el supuesto de que no lo hubieran hecho todavía. Para ello las empresas y asociaciones de empresas se abstendrán de repetir o continuar cualquiera de las actuaciones mencionadas en el artículo 1 o en el artículo 2 y de adoptar medidas con efectos equivalentes.

*Artículo 4*

Se imponen las siguientes multas por las infracciones descritas en el artículo 1 que tuvieron lugar con posterioridad al 30 de junio de 1988 (31 de diciembre de 1989 en el caso de Aristrain y Ensidesa):

Arbed SA	11 200 000 ecus
British Steel plc	32 000 000 ecus
Unimétal SA	12 000 000 ecus
Saarstahl AG	4 600 000 ecus
Ferdofin SpA	9 500 000 ecus
Thyssen Stahl AG	6 500 000 ecus
Preussag AG	9 500 000 ecus
Empresa Nacional Siderúrgica SA	4 000 000 ecus
Siderúrgica Aristrain Madrid SL	10 600 000 ecus
SA Cockerill Sambre	4 000 000 ecus
Krupp-Hoesch Stahl AG	13 000 ecus
NMH Stahlwerke GmbH	150 000 ecus
Norsk Jernverk As	750 ecus
Inexa Profil AB	600 ecus.

*Artículo 5*

Las multas impuestas en el artículo 4 deberán abonarse, en un plazo de tres meses a partir de la fecha de notificación de la presente Decisión, en las siguientes cuentas bancarias:

Dirección	Número de cuenta	
	Moneda nacional	ECU
Alemania Dresdner Bank AG (BLZ 300 800 00) Düsseldorf	2 114 628	2 114 628 00
Bélgica Société Générale de Banque SA B-1000 Bruselas	210-0000107-62	210-0000107-62
España Banco Español de Crédito Dirección Central de Extranjero Calle Mesena, 80 Torre de Operaciones - planta 4ª E-28033 Madrid	137.003-270	394.002-278
Francia Société Générale Agence Centrale F-75794 Paris Cedex 16	30003-03010- 00067030000/22	30003-03010 00077001001/73

Dirección	Número de cuenta	
	Moneda nacional	ECU
Italia Banca Commerciale Italiana I-20121 Milán	961794/02/09	961794/49/56
Luxemburgo Banque et Caisse d'Épargne de l'État Luxemburgo	1002/9911-5	0050/6016-0
Reino Unido Lloyds Bank UK-Londres SE1 2HA  Barclays Bank Int. Ltd UK-Londres SW1X 7LW	50350974 sort-code 20-47-35	59010501 sort-code 30-96-34

## Artículo 6

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

- Arbed SA  
Av. de la Liberté, 19  
L-2930 Luxemburgo
- British Steel plc  
9, Albert Embankment  
UK-Londres SE1 7SN
- Unimétal  
29, Le Parvis  
Cedex 35  
F-92072 París La Défense 4
- Saarstahl AG  
Bismarckstraße, 57-59  
D-66333 Völklingen
- Fersofin SpA  
Via Pastrengo, 29  
I-10128 Turín
- Krupp-Hoesch Stahl AG  
Postfach 10 50 42  
D-44120 Dortmund
- NMH Stahlwerke GmbH  
Postfach 1344  
D-92231 Salzbach-Rosenberg
- Fundia Norsk Jernverk As  
Svenskveien 20  
N-8601 MO
- Inexa Profil AB  
Box 954  
S-951 29 Luleå
- SSAB Svenskt Stål  
Birger Jarlsgatan 58  
Box 16344  
S-10326 Estocolmo
- Acciaierie e Ferriere Stefana F. Ili fu Girolamo SpA  
Via Bologna 19  
I-25075 Nave (Brescia)
- Thyssen Stahl AG  
Kaiser-Wilhelm Straße 100  
D-47166 Duisburg
- Preussag Stahl AG  
Eisenhüttestraße 99  
Postfach 41 11 80  
D-38223 Salzgitter
- Empresa Nacional Siderúrgica SA  
Velázquez 134  
E-28006 Madrid
- Siderúrgica Aristrain Madrid, SL  
Ctra. de Toledo Km 9  
E-28021 Villaverde

El importe de las multas devengará intereses automáticamente a partir del momento en que expire el plazo citado, al tipo que aplique el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria a las operaciones en ecus el primer día laborable del mes en que se adopte la presente Decisión, incrementado en un 3,5 % es decir, 9,75 %.

No obstante, las multas superiores a 20 000 ecus podrán pagarse en cinco tramos anuales del mismo importe:

- el primero deberá abonarse en el plazo de tres meses a partir de la fecha de notificación de la presente Decisión;
- el 2º, 3º, 4º, y 5º deberán abonarse 1, 2, 3 y 4 años respectivamente después de la notificación de la presente Decisión. A cada tramo habrá que sumarle el interés calculado sobre el saldo total de la multa pendiente de pago, aplicando el tipo de interés utilizado por el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria en sus operaciones en ecus el mes precedente a la fecha de vencimiento de cada pago anual. Esta facilidad de pago estará condicionada a la constitución en la fecha prevista en el primer guión, de una garantía bancaria, considerada aceptable por la Comisión, que cubra el principal restante y los intereses.

En caso de demora en el pago, el tipo de interés se incrementará en tres puntos y medio porcentuales.

Las empresas informarán a la Comisión de la modalidad de pago que escojan en el plazo máximo de tres meses citado más arriba.

En caso de que el pago se haga en la divisa del Estado miembro en el que se encuentre situado el banco designado para el mismo, el tipo de cambio aplicable será el tipo de cambio oficial publicado por la Comisión el día anterior al pago.

- Cockerill Sambre SA  
Chée de la Hulpe, 187  
B-1170 Bruselas
- Fundia Steel AB  
S-777 80 Smedjebacken
- Eurofer asbl  
rue du Noyer, 211  
B-1040 Bruselas.

La presente Decisión constituirá título ejecutivo con arreglo a lo dispuesto en el artículo 92 del Tratado CECA.

Hecho en Bruselas, 16 de febrero de 1994.

*Por la Comisión*

Karel VAN MIERT

*Miembro de la Comisión*

## ANEXO I

1. **Control nº 20:** Pedidos para su entrega en el primer trimestre de 1989 a 1 de abril de 1989.  
Fax de Usinor Sacilor de 12 de abril de 1989.
2. **Control nº 14:** Pedidos para su entrega en el segundo trimestre de 1989 a 3 de junio de 1989.  
Fax de Usinor Sacilor a Peine-Salzgitter.
3. **Control nº 1:** Pedidos para su entrega en el tercer trimestre de 1989 a 3 de junio de 1989.  
Usinor Sacilor envió por fax a Peine-Salzgitter el 13 de junio de 1989 la copia de esta tabla que encontró la Comisión.
4. **Control nº 13:** Pedidos para su entrega en el tercer trimestre de 1989 a 26 de agosto de 1989.  
Se encontró una copia de esta tabla en Thyssen.
5. **Control nº 8:** Pedidos para su entrega en el primer trimestre de 1990 a 26 de enero de 1990 (con fecha de 5 febrero de 1990).  
La copia que obra en poder de la Comisión fue enviada por fax por Usinor Sacilor a Peine-Salzgitter el 6 de febrero de 1990.
6. **Control nº 9:** Pedidos para su entrega en el primer trimestre de 1990 a 2 de febrero de 1990 (con fecha de 19 de febrero de 1990).  
La Comisión encontró una copia de esta tabla que Usinor Sacilor había enviado por fax a British Steel el 20 de febrero de 1990.
7. **Control nº 17:** Pedidos para su entrega en el primer trimestre de 1990 a 30 de marzo de 1990 (con fecha de 13 de abril de 1990).  
Se encontró una copia de esta tabla en British Steel.
8. **Control nº 18:** Pedidos para su entrega en el segundo trimestre de 1990 a 29 de junio de 1990 (con fecha de 9 de julio de 1990).  
Usinor Sacilor envió por fax una copia de este documento a la Walzstahl-Vereinigung el 9 de julio de 1990.
9. **Control nº 4:** Pedidos para su entrega en el tercer trimestre de 1990 a 29 de junio de 1990 (con fecha de 9 de julio de 1990).  
Usinor Sacilor envió por fax una copia de esta tabla a la Walzstahl-Vereinigung el 9 de julio de 1990.
10. **Control nº «18 ter»:** Pedidos para su entrega en el segundo trimestre de 1990 a 13 de julio de 1990 (con fecha de 19 de julio de 1990).  
Las copias de esta tabla encontradas por la Comisión fueron enviadas por fax por Usinor Sacilor a Peine-Salzgitter y British Steel el 20 de julio de 1990.
11. **Control nº 6:** Pedidos para su entrega en el tercer trimestre de 1990 a 13 de julio de 1990 (con fecha de 19 de julio de 1990).  
Se encontró una copia de esta tabla en British Steel.
12. Fax de Peine-Salzgitter a Usinor Sacilor de 16 de enero de 1989 en el que figuran las cifras de entregas de Peine-Salzgitter en el cuarto trimestre de 1988.

13. Nota de la secretaría de 1 de marzo de 1990 a la que se adjuntan tablas comparativas de pedidos y entregas para cada trimestre de 1989.

Se encontró una copia de esta nota y de las tablas adjuntas (a excepción de la correspondiente a las cifras del mercado español) en Peine-Salzgitter, donde se había recibido el 16 de marzo de 1990.

14. Fax de la secretaría del 2 de junio de 1989 (con las cifras de las entregas en el primer trimestre de 1989).
15. Tabla de 27 de julio de 1989 en la que figuran las cifras de entregas en el segundo trimestre de 1989, así como los pedidos recibidos para su entrega en el segundo trimestre de 1989 para cada una de las empresas, y una cifra (para cada empresa y mercado) correspondiente al porcentaje de las entregas calculado a partir de los pedidos. Se encontró una copia de esta tabla en Valor.
16. Fax de la secretaría de 7 de diciembre de 1989 hallado en Peine-Salzgitter, junto con una tabla de 5 de diciembre de 1989 en la que figuran las entregas conjuntas de las «forges italiennes» en el tercer trimestre de 1989. Las cifras corresponden a las entregas a cada uno de los doce Estados miembros de la CECA en julio, agosto y septiembre de 1989, respectivamente.
17. Fax enviado por la Walzstuhl-Vereinigung a la secretaría del Comité de vigas con respecto al control de las entregas en el cuarto trimestre de 1989. Este documento no lleva fecha pero es evidente que se envió en enero o principios de febrero de 1990. Contiene las cifras corregidas de entregas de Sairstahl, Thyssen, Peine-Salzgitter, Hoesch y Neue Maxhütte en el cuarto trimestre de 1989.
18. Circular elaborada por el Sr. Meyer (Peine-Salzgitter) de 12 de febrero de 1990, relativa a las entregas en el cuarto trimestre de 1989.
19. Actas de la reunión del Comité de vigas celebrada en Milán el 16 de mayo de 1990 (en las que se señala que en dicha reunión se distribuyeron una tabla comparativa de los pedidos para su entrega en el primer trimestre de 1990 y las entregas reales en el mismo período y otra tabla comparativa de las entregas en el cuarto trimestre de 1989 y en el primer trimestre de 1990).
20. Control nº 7: Pedidos para su entrega en el tercer trimestre de 1990 a 20 de julio de 1990.

La copia que obra en poder de la Comisión fue enviada por fax por Usinor Sacilor a British Steel el 3 de agosto de 1990.

21. Varios documentos relativos al control de las entregas en el segundo trimestre de 1990, elaborados por la secretaría del Comité de vigas con fecha de 7 de septiembre de 1990 (encontrados en Peine-Salzgitter).
22. Control nº 15: Pedidos para su entrega en el tercer trimestre de 1990 a 14 de septiembre de 1990 (con fecha de 25 de septiembre de 1990).

La copia que obra en poder de la Comisión fue enviada por fax por Usinor Sacilor a la Walzstuhl-Vereinigung el 27 de septiembre de 1990.

23. Control nº 1: Pedidos para su entrega en el cuarto trimestre de 1990 (en la tabla se menciona por error el tercer trimestre) a 7 de septiembre de 1990 (con fecha de 25 de septiembre de 1990).
24. Fax de la Walzstuhl-Vereinigung a la Sra. S. (Usinor Sacilor), en el que figuran las entregas de los productores alemanes en el tercer trimestre de 1990 (con fecha de 15 de noviembre de 1990).
25. Orden del día de la reunión del Comité de vigas de 4 de diciembre de 1990 (enviado por fax por Usinor Sacilor a British Steel el 20 de noviembre de 1990).
26. Tablas de 3 de diciembre de 1990 sobre las entregas de Arbed, Ensidesa, los productores alemanes, Unimétal, Aristrain y los productores italianos.

27. Control nº 10: Pedidos para su entrega en el cuarto trimestre de 1990 a 16 de noviembre de 1990.

Este documento tiene fecha de 23 de noviembre de 1990 y fue enviado por fax por Usinor Sacilor a la Walzstahl-Vereinigung.

28. Faxes enviados por la Walzstahl-Vereinigung a Usinor Sacilor, Thyssen, Saarstahl, Peine-Salzgitter, Neue Maxhütte y Hoesch. Cada uno de estos documentos contiene una tabla con los pedidos recibidos por Thyssen, Peine-Salzgitter, Hoesch, Saarstahl y Neue Maxhütte. El primero de los faxes tiene fecha de 11 de diciembre de 1990 y contiene los pedidos para su entrega en el cuarto trimestre de 1990 a 8 de diciembre de 1990. El segundo documento tiene también fecha de 11 de diciembre de 1990 y contiene los pedidos para su entrega en el primer trimestre de 1991 a 8 de diciembre de 1990. La última tabla es de 11 de enero de 1991 y contiene los pedidos para su entrega en el cuarto trimestre de 1990 a 5 de enero de 1991.

## ANEXO II

1. Impresión con el membrete «Eurofer» y el título «Artículo 58 — Entregas 2/89». En el ángulo superior izquierdo de la tabla -debajo de la palabra «Eurofer» — puede leerse «Bru.05/09/89(16:08)». Peine-Salzgitter recibió esta información por medios automáticos. En cualquier caso, queda claro que Peine-Salzgitter conocía esta información el 13 de septiembre de 1989 o incluso antes de esta fecha. Así lo prueba una tabla de 13 de septiembre de 1989 elaborada por Peine-Salzgitter, en la que figuran las entregas a la CECA en su conjunto durante el primer y segundo trimestres de 1989 de todas las empresas cuyas cifras figuran en la tabla Eurofer.
  2. Tabla de Eurofer de 12 de junio de 1989 en la que figuran las entregas («Artículo 58 — Entregas») en el primer trimestre de 1989, encontrada en Peine-Salzgitter. Las empresas y los mercados a los que se refiere dicha tabla son los mismos que en la anterior.
  3. Circular de Peine-Salzgitter de 4 de diciembre de 1989 acerca de las entregas de determinadas empresas.
  4. Tablas de 16 de marzo de 1990 (encontrada en British Steel) en la que figuran las «entregas Eurofer» de vigas (en toneladas por trimestre) en Alemania, Reino Unido, Francia, España, Italia, Benelux y la CECA en su conjunto, así como las entregas globales de Eurofer en la Comunidad y las exportaciones a países no comunitarios. La tabla contiene las cifras correspondientes a 1986, 1987, la primera y la segunda mitad de 1988 y cada uno de los trimestres de 1989.
  5. Tabla de 14 de marzo de 1990 elaborada por Usinor Sacilor, con las entregas a la CECA en su conjunto (en miles de toneladas por trimestre) en 1986, 1987, 1988, 1989, la primera y segunda mitad de 1988 y la primera y segunda mitad de 1989.
  6. Dos documentos de Eurofer de 11 de mayo de 1990 (encontrados en Valor). En ellos se recogen las entregas («Artículo 58 — Entregas») realizadas respectivamente en enero y febrero de 1990.
  7. Carta de Eurofer de 30 de julio de 1990.
  8. Tablas (halladas en Usinor Sacilor) en las que figura el promedio mensual de entregas de las empresas Eurofer en 1986, 1987, 1988 y 1989, cada uno de los trimestres de 1989 y el primer y segundo trimestres de 1990. Estas tablas no llevan fecha, pero parece que se elaboraron en el verano o a principios del otoño de 1990.
  9. Documento titulado «Entregas y producción» con fecha de 5 de diciembre de 1990 (encontrado en la Walzstahl-Vereinigung) en el que figuran las entregas de las empresas Eurofer en cada uno de los Estados miembros de la CECA (a excepción de Bélgica y Luxemburgo, sobre los que se ofrece la cifra global) en el tercer trimestre de 1990.
-