

II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 21 de enero de 1998

relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 65 del Tratado CECA

(Caso IV/35.814 — Extra de aleación)

(Los textos en lenguas española, alemana, francesa, italiana, neerlandesa y sueca son los únicos auténticos)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(98/247/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,

Vista la información facilitada a la Comisión y las verificaciones efectuadas en virtud del artículo 47 del Tratado,

Vistas las observaciones escritas presentadas en virtud del artículo 36 del Tratado y comprobado que las partes han renunciado formalmente al derecho a formular observaciones verbales,

Considerando lo siguiente:

I. HECHOS

A. Procedimiento

(1) Como consecuencia de información publicada en la prensa especializada y de denuncias informales presentadas por algunos consumidores, la Comisión inició una investigación en relación con un incremento común de precio, conocido como «extra de aleación», aplicado por los fabricantes de acero inoxidable.

El 16 de marzo de 1995, en virtud del artículo 47 del Tratado, la Comisión pidió a algunos fabricantes diversos datos sobre esa modificación de precio, las fórmulas o métodos utilizados para

calcular los incrementos, las circunstancias y la fecha en que se aplicó por primera vez esa fórmula y, asimismo, las sucesivas aplicaciones o posteriores modificaciones de la misma.

El 19 de diciembre de 1995, basándose en la información recibida y, en particular, en copias de las circulares dirigidas por los fabricantes a los clientes, anunciándoles la modificación de las bases de cálculo del extra de aleación, la Comisión remitió un pliego de cargos a diecinueve empresas.

Conocido el expediente, las empresas respondieron a los cargos a principios de 1996.

(2) Como consecuencia de estas respuestas, la Comisión procedió a efectuar nuevas averiguaciones. En virtud de lo dispuesto en el artículo 47 del Tratado, se efectuaron comprobaciones en Acerinox, ALZ, Avesta Sheffield, Krupp, Thyssen, Outokumpu y Usinor Sacilor. Además, se solicitó información a Acerinox, Acciai Speciali Terni (AST), ALZ, Böhler, Olarra, Outokumpu y Usinor Sacilor.

Las empresas destinatarias de la presente Decisión han tenido la posibilidad de formular alegaciones en relación con el nuevo pliego de cargos que les remitió la Comisión el 24 de abril de 1997, que anulaba y sustituía al de 19 de diciembre de 1995. En sus respuestas, renunciaron formalmente a la posibilidad de hacer oír sus alegaciones en el curso de una audiencia.

B. Productos

(3) El acero inoxidable es un tipo de acero especial cuya propiedad fundamental es la resistencia a la corrosión. Esta propiedad se debe a la utilización de diversos productos de aleación (cromo, níquel, molibdeno) en el proceso de fabricación. Con arreglo a la norma del Comité Europeo de Normalización EN 10020: 5.222.1, todo acero cuyo contenido en cromo sea de al menos el 10,5 % y cuyo contenido en carbono sea igual o inferior al 1,2 % puede considerarse acero inoxidable. Además, dependiendo del contenido en los diversos productos de aleación que integran su composición, se distinguen tres tipos principales de acero inoxidable:

- aceros austeníticos, cuyo grado de base contiene el 18 % de cromo y el 8 % de níquel,
- aceros ferríticos, que pueden contener hasta un 30 % de cromo,
- aceros martensíticos, cuyo contenido en cromo puede alcanzar el 14 %.

Cada una de estas variedades se destina a un uso diferente.

(4) El acero inoxidable se utiliza en forma de productos planos (en hojas o en bobinas; laminados en caliente o en frío) o de productos largos (barras, alambros, perfiles; laminados en caliente o acabados). En su mayor parte, son productos CECA, a efectos del artículo 81 del Tratado.

(5) Los productos planos representan el 82 % de las ventas de productos acabados en acero inoxidable. Los productos planos fabricados como un continuo en forma de bobinas (bandas anchas u hojas laminadas en caliente) representan el 93 % de los productos planos; el resto son chapas gruesas laminadas una por una (chapas cuarto). Alrededor del 70 % de las bandas anchas laminadas en caliente se laminan a continuación en frío para reducir el espesor y dotarlas de determinadas propiedades especiales.

El mercado de productos planos de acero inoxidable está muy concentrado. Sólo seis empresas o grupos en la Comunidad fabrican bandas anchas en caliente y chapa laminada en frío. Cinco de esas empresas fabrican también chapas cuarto.

En el caso Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST⁽¹⁾, la Comisión señaló que, según se desprende de las estimaciones de los fabricantes de acero inoxidable, existen importantes excedentes de capacidad, que subsistirán en los próximos años.

(6) Son destinatarias de la presente Decisión las empresas fabricantes de productos planos. Sólo están afectados los productos CECA, es decir, los productos planos laminados en caliente así como los laminados en frío de una anchura igual o superior a 500 mm.

C. Mercado geográfico

(7) Contrariamente a lo que ocurre con el acero al carbono, considerado un producto en fase de madurez, los productos de acero inoxidable están aún en fase de expansión. Desde 1950, el conjunto de la producción de acero ha aumentado un 2,4 % anual, mientras que la producción de acero inoxidable ha crecido a un ritmo anual del 5,8 %. En ese mismo período, las principales regiones productoras y consumidoras han variado. América del Norte cedió el puesto a Europa occidental [Comunidad Europea y Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)] y Japón a partir de mediados de la década de los sesenta. En la actualidad, la zona de crecimiento hay que situarla en los países de reciente industrialización, cuya tasa anual de crecimiento es del orden del 16 %. Determinados fabricantes europeos han decidido seguir esta tendencia e invertir en las zonas que son importadoras netas (América y el sudeste asiático).

Las exportaciones de las empresas europeas fuera de Europa occidental representan alrededor del 25 % de las ventas totales. En cambio, las importaciones en Europa occidental de acero inoxidable suponen menos del 5 % del consumo de ésta.

(8) El mercado geográfico pertinente es el de Europa occidental. En las operaciones de importación entre la AELC y la Comunidad no existen ni derechos aduaneros ni barreras jurídicas o técnicas, y, aunque los fabricantes disponen de una cuota de mercado elevada en sus respectivos mercados nacionales, los intercambios entre Estados miembros son importantes. En cambio, las importaciones de terceros países son relativamente escasas. Para los productos laminados en frío, la Decisión AST antes citada⁽²⁾ las cifraba en el 3 % del consumo total.

D. Partes

(9) Las empresas Acerinox SA, ALZ NV, Acciai Speciali Terni SpA, Avesta Sheffield AB, Krupp Thyssen Nirosta GmbH y Usinor SA representan casi el 90 % de la producción europea de productos planos de acero inoxidable en forma de bobinas (bandas anchas en caliente, chapas en frío) y una parte muy importante de la producción de productos largos de acero inoxidable. En total, suponen más del 80 % de la producción europea de productos acabados de acero inoxidable.

1. Acerinox SA

(10) Acerinox SA, en lo sucesivo denominada «Acerinox», es una sociedad española que cotiza en bolsa. Creada en 1970 y equipada con instalaciones modernas, es conocida por sus bajos costes y su rentabilidad. Acerinox controla la empresa española fabricante de productos largos de acero inoxidable Roldán SA y una empresa norteamericana fabricante de productos planos de acero inoxidable.

2. *ALZ NV*

- (11) ALZ es una sociedad belga que pertenece al grupo ARBED. Como Acerinox, ALZ se creó en los años setenta. Fabrica productos planos de acero inoxidable.

3. *AST SpA*

- (12) Acciai Speciali Terni SpA, en lo sucesivo denominada «AST», se creó el 1 de enero de 1994, al escindirse las actividades siderúrgicas de ILVA, de cara a su posterior venta, en tres empresas. La principal actividad de AST es la fabricación de productos planos de acero inoxidable, chapas magnéticas y tubos soldados, estos últimos a través de una filial. El 24 de diciembre de 1994, la Comisión autorizó la adquisición conjunta de AST por Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp, Thyssen Stahl AG, AFL Falck, Tadfina SpA y FIRE Finanziaria SpA (grupo Riva).

En diciembre de 1995, Krupp aumentó su participación en AST, que pasó del 50 % al 75 %, comprando las participaciones de Falck y de Riva.

4. *Avesta Sheffield AB*

- (13) Avesta Sheffield AB, en lo sucesivo denominada «Avesta», está controlada por British Steel. Avesta es el resultado de una concentración que tuvo lugar en 1992 entre las unidades británicas y las suecas de fabricación de acero inoxidable. British Steel controla también las empresas fabricantes de productos largos de acero inoxidable Fagersta Stainless AB (en Suecia) y British Steel Engineering Steels Holdings Limited (antes United Engineering Steel) y, además, una empresa estadounidense fabricante de productos planos de acero inoxidable.

5. *Krupp Thyssen Nirosta GmbH*

- (14) Krupp Thyssen Nirosta GmbH, creada el 1 de enero de 1995, como consecuencia de la concentración de las actividades desarrolladas en el sector de productos planos inoxidables, resistentes a los ácidos y a las temperaturas elevadas⁽³⁾, por Thyssen Stahl AG y Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp ha aceptado asumir, en el presente asunto, toda la responsabilidad por los hechos anteriores a su creación, en nombre tanto de Thyssen Stahl AG como de Krupp Hoesch AG. Por tanto, ninguna de estas empresas es destinataria de la presente Decisión.

6. *Usinor SA*

- (15) Ugine SA en lo sucesivo denominada «Ugine», era, en el momento de producirse los hechos, una filial del grupo Usinor Sacilor encargada de las actividades de fabricación y venta de acero inoxidable. El 11 de diciembre de 1995, Ugine SA pasó a ser una división de Usinor Sacilor, perdiendo su personalidad jurídica. Usinor Sacilor cambió de razón

social en junio de 1997, pasando a denominarse Usinor SA. Usinor SA es el principal fabricante de acero de Europa y uno de los más importantes del mundo. Usinor controla, además, J&L Special Steels, uno de los fabricantes estadounidenses más importante de chapa de acero inoxidable laminada en frío, y posee una participación en la primera empresa tailandesa fabricante de chapas de acero inoxidable laminadas en frío.

E. **Antecedentes: el extra de aleación y su cálculo**

- (16) El extra de aleación es un suplemento de precio, calculado en función del precio de los productos de aleación, que se añade al precio de base del acero inoxidable.
- (17) El coste de los productos de aleación utilizados por los fabricantes de acero inoxidable (níquel, cromo y molibdeno) representa una parte muy importante de los costes totales de fabricación. Los precios de esas materias primas son extremadamente volátiles. Esto explica el deseo de los fabricantes de repercutir sus fluctuaciones en el precio sin tener que modificar a menudo el precio de base. Así pues, la aplicación del extra de aleación responde a razones puramente económicas.
- (18) Para calcular el importe del extra de aleación aplicable en un mes dado (M) en las diferentes monedas comunitarias, los fabricantes efectúan las operaciones siguientes:

Calculan el precio medio del níquel, el ferrocromo y el molibdeno en los dos meses anteriores al mes que precede al del cálculo (esto es, M-2 y M-3).

Los fabricantes comparan los valores así obtenidos a los valores de referencia, es decir, desde febrero de 1994:

- 3 750 ecus/tonelada para el níquel,
- 5 532 ecus/tonelada para el molibdeno,
- 777 ecus/tonelada para el cromo.

Si la diferencia entre la media de los precios y los valores de referencia es positiva, se añade un suplemento de precio al precio de base para el mes M. Si es negativa, no se aplica ningún incremento: no existe extra de aleación negativo. Esta fue la situación entre 1991 y 1993: dado que los precios de los productos de aleación se habían situado por debajo de los valores de referencia, los fabricantes aplicaron un extra de aleación igual a cero.

Los importes que sobrepasan los valores de referencia se multiplican por el porcentaje de cada aleación presente en la calidad de acero considerada (por ejemplo, para la calidad AISI 304: 9 % de níquel y 18 % de cromo; para la calidad AISI 316, 12 % de níquel, 18 % de cromo y 2,5 % de molibdeno).

- (19) Las fórmulas de cálculo han variado en el curso del tiempo y en función de los fabricantes. En el transcurso de las inspecciones efectuadas en 1996, en virtud del artículo 47 del Tratado, y en algunas cartas dirigidas a la Comisión, los fabricantes afirmaron que la fórmula descrita en el pliego de cargos de diciembre de 1995 la utilizan todos, sin modificar (salvo en lo que se refiere a los valores de referencia) desde 1988⁽⁴⁾. Es preciso recordar que la Comisión, por Decisión 90/417/CECA⁽⁵⁾, condenó un acuerdo y prácticas concertadas, que afectaban en particular a los precios, entre los fabricantes europeos de productos planos de acero inoxidable laminados en frío. El acuerdo estuvo en vigor al menos entre mayo de 1986 y octubre de 1988. La citada Decisión no fue recurrida. Todas las partes afectadas por el presente procedimiento pertenecían en esa fecha al «club Sendzimir» contemplado en la Decisión 90/417/CECA.

F. Comportamiento de las empresas en diciembre de 1993 y enero de 1994

- (20) Los precios de los productos de aleación y del acero inoxidable bajaron notablemente en 1993. A partir de septiembre de 1993, al aumentar el precio del níquel, los márgenes de los fabricantes disminuyeron de manera importante. Para hacer frente a la situación, los fabricantes de productos planos de acero inoxidable, salvo Outokumpu, acordaron celebrar una reunión en Madrid. Con posterioridad a esta reunión, han tenido lugar numerosos contactos entre los fabricantes.

1. Reunión de 16 de diciembre de 1993 en Madrid

a) Participantes

- (21) Esta reunión fue organizada, en sus aspectos materiales (reservas de hotel, etc.) por Acerinox⁽⁶⁾, que, sin embargo, niega haber sido la instigadora. En la misma participaron:

— Acerinox:	Sr. Riestra,
— ALZ:	Sr. R.,
— AST:	Sres. Ronchi y Moio,
— Avesta Sheffield:	Sres. T. y W.,
— Krupp Hoesch Stahl AG:	Sres. Plömacher y Hufen,
— Thyssen:	Sr. Peek,
— Ugine:	Sres. Laquay y Lepage.

b) Objeto

- (22) De acuerdo con lo declarado por las empresas, el objeto de la reunión era un intercambio de puntos

de vista entre los fabricantes sobre la posible reintroducción de un extra de aleación, que se consideraba la mejor manera de aumentar los precios y compensar la elevación del precio del níquel.

Acerinox ha declarado:

«Se celebró una reunión en Madrid con fecha 15 de diciembre de 1993, que había sido acordada entre las partes para hablar [...] de la problemática situación del mercado de las materias primas del acero inoxidable y las fuertes oscilaciones de los precios de las mismas.»⁽⁷⁾

En su declaración, Avesta manifiesta:

«The meeting involved an exchange of views on the difficulties caused by the various price developments described above and on the possible reintroduction of an alloy surcharge to address these difficulties.»⁽⁸⁾

Según Krupp y Thyssen:

«Dort sind die allgemein schlechte wirtschaftliche Lage sowie mögliche Auswege erörtert worden.»⁽⁹⁾

Ugine ha declarado:

«Une réunion a eu lieu à Madrid à l'hôtel [...] le 16 décembre 1993 qui a permis de procéder à un échange de vues entre les producteurs d'acier inoxydable.»⁽¹⁰⁾

AST, en su declaración⁽¹¹⁾, llega a señalar que las empresas se reunieron en Madrid con el fin de hallar una solución a la crisis:

«In questo contesto, e al fin di trovare una via di uscita dalla situazione di crisi, ebbe luogo un incontro tra i principali produttori di acciaio europei.»

c) Elección de la fórmula y de los valores de referencia

- (23) El Sr. Laquay, representante de Ugine, explicó, con la ayuda de un cuadro, cómo se aplicaba en el pasado el extra de aleación⁽¹²⁾. En su declaración, Krupp y Thyssen manifiestan:

«Herr Laquay hat als Spezialist für LZ-Berechnungen unter Zuhilfenahme eines Flip-Charts spontan und exemplarisch am Beispiel der von seinem Unternehmen in Frankreich geforderten Preise errechnet, welche zusätzlichen Erlöse bei entsprechender Umstellung des Stoppreises im französischen Markt erzielbar wären.»⁽¹³⁾

- (24) Todos los participantes en la reunión consideraron necesario recurrir a la fórmula utilizada en 1991, modificando los valores de referencia.

Acerinox indica en su declaración:

«En la misma se planteó, ante las circunstancias ya conocidas de la volatilidad del mercado de las materias primas en el que Acerinox SA no tiene intervención alguna, la necesidad de aplicar el extra de aleación a los clientes con arreglo a una fórmula tradicional ya conocida y aplicada con los valores más adecuados para paliar la cada vez más especulativa situación de la LME.»⁽¹⁴⁾.

AST declara:

«Nel corso di quell'incontro furono discusse le iniziative che ciascuno dei partecipanti intendeva prendere al riguardo, che aveva elaborato in precedenza in totale autonomia (almeno per quanto riguarda AST). Dall'incontro emerge una naturale convergenza sull'adozione, come livello minimo della formula, del prezzo del nichel del settembre 1993.»⁽¹⁵⁾.

Avesta señala que:

«The participants exchanged similar views on the use of the alloy surcharge calculation mechanism previously applied. In the course of the exchange, the ASAB representatives put to the meeting their views on using the previously adopted calculation mechanism with new trigger values.»⁽¹⁶⁾.

En su declaración, Krupp y Thyssen explican lo siguiente:

«Unter den gegebenen Umständen lag daher die einzige Möglichkeit, der Entwicklung zu begegnen, in dem Versuch, den wegen des früheren Absinkens des Preises der Legierungsmetalle unter den bisherigen Stopp Preis ausgesetzten LZ wieder zu aktivieren. [...] Im Rahmen des Treffens hat dann Herr Plömacher bekundet, daß Krupp künftig als Stopp Preis die niedrige Septemernotierung für Ni zugrunde legen werde.»⁽¹⁷⁾.

Ugine declara:

«Au cours de la réunion, certains participants dont Ugine ont fait connaître leur intention, assortie ou non de réserves, de reprendre l'application de la formule d'extra assortie d'un nouveau seuil de déclenchement (le point bas du cours du nickel en septembre) à dater du 1^{er} février 1994.»⁽¹⁸⁾.

- (25) La fórmula ya era conocida por los clientes. Como nuevos valores de referencia se eligieron los precios de los productos de aleación en septiembre de 1993 (mes en que el níquel alcanzó un mínimo histórico). En su declaración, Avesta relata que durante la reunión se efectuaron cálculos aplicando los precios de los productos de aleación en septiembre y octubre, y un tipo de cambio aproximado para ese período:

«Calculations were made at the meeting on the basis of new trigger values reflecting alloy prices in September/October 1993 (ie using the basis of

calculation of the previously adopted surcharge) and an approximate exchange of rate for that period.»⁽¹⁹⁾.

d) Fecha de aplicación

- (26) En lo que respecta a la fecha de aplicación del nuevo extra de aleación, la mayoría de participantes era partidaria de aplicarlo lo antes posible: el 1 de febrero de 1994 se consideró la primera fecha viable. En su declaración, Avesta indica:

«At the meeting, the participants also discussed an implementation date. 1 February was considered to be the earliest feasible date for introduction of the surcharge.»⁽²⁰⁾.

Asimismo, Acerinox declara:

«La mayoría de los presentes eran partidarios de aplicar el extra de aleación lo más pronto posible.»⁽²¹⁾.

- (27) Acerinox indicó, por su parte, que no tenía previsto aplicar el extra de aleación en España, ya que la demanda en el mercado español atraviesa una fase de depresión:

«Acerinox indicó su intención de no aplicar el extra en España por considerar que no iba a ser positivo para el aumento de la demanda y para la industria española que estaba sumida en una profunda crisis.»⁽²²⁾.

e) Fax de 20 diciembre de 1993

- (28) El fax⁽²³⁾ que Ugine envió el 20 de diciembre de 1993 a los fabricantes que participaron en la reunión y a Outokumpu recoge las conclusiones de dicha reunión. El fax, redactado en inglés, detalla el cálculo del extra de aleación, incluidos los valores de referencia, el tipo de cambio ecu/dólar estadounidense (1,179 dólares estadounidenses/ecu para el níquel, 1,182 dólares estadounidenses/ecu para el cromo y 1,171 dólares estadounidenses/ecu para el molibdeno), los meses de referencia y el contenido normalizado de aleación.

Según ha declarado Avesta:

«On 20 December 1993, ASAB received a fax from Mr Laquay of Ugine setting out details relating to the alloy surcharge calculation including trigger points, an ECU/USD exchange rate calculation, the monthly basis (i.e. M-2 and M-3) and standard alloy contents. This document reflected the exchange of views between producers.»⁽²⁴⁾.

Ugine admite en su declaración el envío de ese documento:

«À la suite de cette réunion, Ugine a communiqué aux participants par télécopies les 20 décembre 1993 et 11 janvier 1994 les bases et les résultats des

calculs fondés sur la formule qu'elle entendait adopter sur le marché national français ou européen en cas de non alignement.»⁽²⁵⁾.

Al responder al pliego de cargos de 23 abril de 1997, Ugine menciona que ese fax contiene las conclusiones de la reunión de Madrid⁽²⁶⁾.

AST no puede excluir que lo haya recibido, ni que lo haya tenido en cuenta en su decisión:

«La mancanza di conoscenza diretta dei dettagli non permette però di escludere in maniera categorica che vi sia stato qualche scambio di informazione. (...) Dato l'apparente tenore di tali messaggi non si può per il vero neppure escludere che AST ne sia stata influenzata nella determinazione dei valori utilizzati nella formula.»⁽²⁷⁾.

2. Hechos acaecidos tras la reunión de Madrid

(29) Con arreglo a lo previsto en la letra a) del apartado 2 del artículo 60 del Tratado CECA y en la Decisión de aplicación nº 37⁽²⁸⁾, cuya última modificación la constituye la Decisión nº 2515/86/CECA de la Comisión⁽²⁹⁾, los fabricantes de acero inoxidable deben publicar sus listas de precios y sus condiciones de venta. Las empresas cumplen con esta obligación comunicando las citadas listas y condiciones a la Comisión al menos dos días laborables antes de su fecha de aplicación e informando de las mismas a toda persona interesada. Siempre que se produce alguna modificación, los fabricantes publican las listas y las notifican a la Comisión. Los hechos descritos a continuación, que según ha comprobado la Comisión se produjeron entre la reunión de Madrid y la publicación de los extra de aleación por las diferentes empresas, deben situarse en este contexto jurídico.

(30) El 20 de diciembre de 1993, Avesta Sheffield comunicó a sus filiales de distribución la posibilidad de introducir el extra de aleación⁽³⁰⁾.

El 22 de diciembre de 1993, ALZ comunicó a sus filiales de venta la reintroducción del extra de aleación⁽³¹⁾.

(31) El 6 de enero de 1994, Ugine hizo un nuevo cálculo con los mismos valores de referencia pero con un tipo de cambio ecu/dólar estadounidense diferente y único para los tres productos de aleación: 1,17506 ecu/dólar estadounidense. Esta diferencia al céntimo es mínima y su efecto sobre el importe del extra de aleación insignificante (véase el considerando 37).

El 10 de enero de 1994 Avesta Sheffield calculó en detalle los importes del extra de aleación, aplicando los tipos de cambio ecu/dólar estadounidense utilizados en la reunión de Madrid⁽³²⁾.

(32) El 11 de enero de 1994 Ugine envió a todas sus competidoras un fax⁽³³⁾ en el que figuraban los extra de aleación que pensaba aplicar en el mercado francés a partir del 1 de febrero, con los detalles del cálculo en ecus/tonelada, la conversión a las principales divisas europeas y la observación de que sólo lo aplicaría a los aceros austeníticos.

«On 11 January 1994, Mr Laquay of ugine sent a fax to Mr W. setting out Ugine's internal calculation of the alloy surcharge to be applied by it from 1 February 1994.» (Declaración Avesta)⁽³⁴⁾.

(33) Antes del 13 de enero de 1994, hubo contactos al menos entre Avesta y la mayor parte de sus competidoras en relación con la postura de estos últimos sobre el extra de aleación. Los anexos 2 y 6 de la declaración de Avesta dan fe de la existencia de algunos de esos contactos.

El anexo 2 es un fax de 14 de enero de 1994 dirigido por S. a W. Cabe destacar los fragmentos siguientes:

«ALZ through their Swedisch representative called me this morning saying that he had been instructed from his mill to start applying alloy extras as from the 1st of February and that he should get the exact alloy surcharge details from us. (...) Outokumpu through S. also called met today and asked what we intend to do. A said that most likely we are going to apply the surcharge in the same way as announced by Ugine for the french market. (...) He said they want to do the same in both Sweden and Finland and suggested that we contact him on Monday.»⁽³⁵⁾.

El anexo 6 es un fax de 14 de enero de 1994 firmado por W. En él se deja constancia de la postura de algunas competidoras de Avesta en los términos siguientes:

«Ugine have announced surcharges effective 1. February 94 of 430 £ 4.36, 304 £ 47.55, 316 £ 74.03. Acerinox have announced that surcharges will be applied from 1. April 94 (yes April!), Outokumpu are thought to be following this line but no confirmation yet. Thyssen expect to announce something next Monday. Krupp-we have no current information. Ilva have announced a base price change effective form February but applicable to stockists and not end-users. ALZ are still considering their position.»⁽³⁶⁾.

(34) El 13 de enero ALZ informó a sus competidoras por télex de los importes del extra de aleación que iba a publicar⁽³⁷⁾. A la Comisión, no le comunicó su lista de precios hasta el 24 de enero de 1994.

(35) Ese mismo día, AST envió a Outokumpu un fax en el que se le daba traslado del fax que Ugine le había remitido el 20 de diciembre de 1993 y de los cálculos efectuados por Ugine el 6 de enero⁽³⁸⁾.

- (36) El 17 de enero de 1994, Ugine, AST y Krupp comunicaron a la Comisión el importe de los extra de aleación que pensaban aplicar a partir del 1 de febrero.

Ese mismo día, Avesta decidió formalmente reintroducir el extra e informó a sus filiales de venta, dándoles instrucciones precisas sobre las modalidades de aplicación⁽³⁹⁾.

El 19 de enero de 1994, Thyssen comunicó a la Comisión los importes de los extra de aleación que pensaba aplicar a partir del 1 de febrero de 1994.

G. Aplicación del extra de aleación

- (37) De conformidad con lo dispuesto en el artículo 60 del Tratado CECA, todas las empresas (salvo Acerinox) comunicaron a la Comisión los importes de los extra de aleación que pensaban aplicar, y la fecha de aplicación: el 1 de febrero de 1994. Acerinox, que no comunicó a la Comisión los nuevos importes del extra de aleación hasta mayo de 1994, comenzó a aplicarlos, no obstante, a partir del mes de febrero en determinados Estados miembros. Al ser idéntica la fórmula utilizada, las diferencias en los importes finales son mínimas y se deben a los redondeos o a los tipos de cambio utilizados.

- (38) Las modalidades prácticas de la aplicación se exponen en el informe de Avesta de 17 de enero de 1994. Cabe destacar los extremos siguientes:

«We will follow the rules set by the home producer in any given producer market, including applying the surcharge they declare.

In each non-producer market a lead will be taken by one of the mills-W. will advise those markets concerned.

The surcharge will not be imposed outside of the 17 European markets. We will need to secure appropriate price increases as soon as possible.»⁽⁴⁰⁾.

- (39) Las modalidades prácticas de la aplicación quedan demostradas por los hechos siguientes:

Los importes del extra de aleación aplicados por los diferentes fabricantes en un determinado mercado son idénticos, independientemente del importe resultante de la conversión en divisas del importe publicado en las listas de precios.

En el Reino Unido, todos los fabricantes han intentado aplicar el extra de aleación con efectos retroactivos, imitando a Avesta.

En lo que atañe a los productos planos, en los Estados donde no existe fabricante nacional, las

empresas han aplicado la lista de precios del mismo fabricante.

- (40) En su declaración Avesta precisa:

«In the national markets in which ASAB was neither the domestic producer nor, in markets with no domestic producer, the leading supplier, typically, but not uniformly, ASAB would align on the domestic producer or leading supplier as was traditional in the stainless steel industry generally. The German producer had, for example, traditionally been regarded as the leading supplier in Austria and ALZ the leading supplier in the Netherlands, whilst the Nordic producers had been regarded as leading suppliers in Denmark and Norway and the British producer in Ireland.»⁽⁴¹⁾.

- (41) Finalmente, los diferentes fabricantes dirigieron cartas a sus clientes anunciando la modificación de los umbrales. La Comisión tiene en su poder las copias de algunas de esas cartas. A efectos del presente procedimiento, resulta pertinente el texto de las dos cartas siguientes:

El 28 de enero de 1994 Ugine Savoie UK Ltd informó a sus clientes de la reintroducción del extra de aleación, en los términos siguientes:

«It has therefore been decided at a European level to reactivate the surcharge system to take into account of the increase in alloy costs since September 1993, and this surcharge will be applied generally from 1st February 1994.»⁽⁴²⁾.

El 31 de enero de 1994 Thyssen Fine Steels Ltd escribió a sus clientes:

«For this reason, we have no choice but to implement alloy surcharges on all stainless flat products in line with all other manufacturers. As in the previous surcharge situation, a clear basis for surcharge has been agreed to account for the changes in relationship between prices and costs.»⁽⁴³⁾.

II. FUNDAMENTOS DE DERECHO

A. Apartado 1 del artículo 65

1. Observaciones generales

- (42) El artículo 65 del Tratado CECA dispone en su apartado 1 que quedan prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las 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 fijar los precios.

2. El acuerdo

(43) Existe infracción del artículo 65 del Tratado CECA si las partes llegan a una concurrencia de voluntades que limite o pueda limitar su libertad comercial, determinando sus respectivas pautas de actuación en el mercado o su abstención. No es necesaria la existencia de sanciones contractuales, ni de procedimientos de ejecución. No es necesario tampoco que dicha concurrencia de voluntades se derive de un documento escrito.

(44) En el asunto que nos ocupa, la reunión de Madrid tenía un objetivo: conseguir una subida uniforme de los precios del acero inoxidable, para compensar el aumento de los precios de los productos de aleación. Se explicaron las distintas fórmulas aplicadas en el pasado para calcular el extra de aleación y, tras la reunión, todas las empresas adoptaron un comportamiento idéntico. A partir del 1 de febrero de 1994, las empresas aplicaron a sus ventas en Europa, salvo en España y Portugal, un extra de aleación calculado con arreglo a la fórmula utilizada por última vez en 1991, adoptando como valores de referencia de los productos de aleación los valores que habían alcanzado en septiembre de 1993. Se produjo, pues, una concurrencia de voluntades que se materializó en el fax de UGINE, de 20 de diciembre de 1993, de manera que puede calificarse de acuerdo. El tenor de las cartas circulares más arriba citadas (apartado 41) confirma esta interpretación.

(45) En cualquier caso, aun cuando la calificación de acuerdo fuera puesta en duda, la reintroducción del extra de aleación por los fabricantes de acero inoxidable, con arreglo a sistemas voluntariamente idénticos en valor y en fecha, constituye cuando menos, y sin género de duda, una práctica concertada. Al referirse a la noción de práctica concertada, el objetivo de los autores del Tratado era impedir que las empresas puedan eludir la prohibición de celebrar acuerdos mediante una colusión anticompetitiva que no constituya un acuerdo en el sentido exacto de la palabra, por ejemplo, informándose recíprocamente de la actitud que cada una de ellas tenga previsto adoptar, de tal manera que cada una de ellas pueda adaptar su comportamiento comercial sabiendo que sus competidoras obrarán del mismo modo.

En el asunto ICI⁽⁴⁴⁾, de 13 de julio de 1972, el Tribunal sentenció:

«Considerando que si el artículo 85 (del Tratado CE) distingue la noción de práctica concertada de la de acuerdos entre empresas o decisiones de asociación de empresas es con el propósito de incluir en las prohibiciones del citado artículo una forma de coordinación entre empresas que, sin

llegar a plasmarse en un acuerdo propiamente dicho, sustituya, a sabiendas, los riesgos de la competencia por una cooperación práctica entre ellas.».

(46) De cualquier forma, en el caso considerado, calificar el comportamiento de las empresas objeto del presente procedimiento de acuerdo o de práctica concertada no es en absoluto decisivo para determinar que es contrario al artículo 65 del Tratado CECA.

Y es que, tal y como manifestó el Tribunal en el dictamen emitido el 13 de diciembre de 1961⁽⁴⁵⁾, a solicitud de la Alta Autoridad y del Consejo de Ministros, sobre la interpretación del artículo 65 del Tratado CECA, este artículo, que contiene las disposiciones de aplicación de la prohibición enunciada en la letra b) del artículo 4 del Tratado, «precisa el alcance de la prohibición al prohibir todos los acuerdos en general». La finalidad del artículo 4, recordó el Tribunal, «es, sin duda, impedir que las empresas adquieran a través de prácticas restrictivas una posición que les permita el reparto o la explotación de los mercados». La prohibición que dicta, declaró el Tribunal, «es rígida y caracteriza el sistema instaurado por el Tratado».

3. Objeto, efectos y duración del acuerdo

a) Objeto y efectos del acuerdo

(47) El objeto del acuerdo es utilizar, a partir de la misma fecha, en la fórmula de cálculo del extra de aleación utilizada precedentemente, valores de referencia para los productos de aleación más bajos e idénticos para todas las empresas, para conseguir un aumento de los precios. Dado que los «extras o suplementos» forman parte del precio final que se ha de pagar por los productos considerados, el objeto del acuerdo es fijar un componente del precio. El apartado 1 del artículo 65 cita expresamente, como restrictivos de la competencia, los acuerdos o prácticas concertadas que tiendan, directa o indirectamente, a fijar los precios.

(48) El acuerdo restringe la competencia de manera notable. Las empresas objeto de la presente Decisión representan más del 90 % de la producción de productos planos de acero inoxidable. Por tanto, las repercusiones de la subida concertada de los precios son necesariamente muy importantes.

Además, el extra de aleación representa una parte importante del precio final. La subida del precio como consecuencia del extra de aleación viene dada, por un lado, por el porcentaje de metales de aleación que entre en la composición del acero y, por otro, por la evolución de los precios de esos metales. La subida de precio puede suponer hasta el 25 % del precio total.

(49) Tratándose de un acuerdo cuya finalidad es restringir la competencia, no es necesario verificar que ha afectado realmente al mercado. Sin embargo, es preciso señalar que la modificación de los valores de referencia del extra de aleación supuso que el precio de acero inoxidable casi se duplicara entre enero de 1994 y marzo de 1995. Esta subida no puede, claro está, achacarse exclusivamente a la modificación de los valores de referencia del extra de aleación efectuada por los fabricantes en febrero de 1994. Ahora bien, dicha modificación contribuyó a ello notablemente por el aumento automático del precio que provocó. Por otro lado, a partir de febrero de 1994, un componente del precio del acero inoxidable ha sido idéntico para todos los fabricantes.

b) Duración de la infracción

(50) De la documentación contenida en el expediente se deduce que, si bien el principio de aplicar un extra de aleación es antiguo y de corriente recurso, la utilización de una fórmula idéntica por todos los fabricantes comunitarios en sus ventas en Europa occidental data de alrededor de 1988. Existen, pues, razones para pensar que el acuerdo se remonta a esa fecha y que la modificación concertada de los valores de referencia en 1994 no es sino una de sus consecuencias.

Sin embargo, los datos en los que se basa esta deducción no están suficientemente comprobados. En consecuencia, hay que considerar que la concertación se inició en la reunión de Madrid en diciembre de 1993 y se ha mantenido hasta el momento presente en lo que respecta a todas las empresas, salvo Avesta Sheffield, que anunció en noviembre de 1996 que tenía el propósito de utilizar otra fórmula de cálculo.

4. Argumentos de las partes

(51) Ninguna de las empresas destinatarias del pliego de cargos ha rebatido los hechos descritos por la Comisión.

(52) Avesta y Usinor no rebaten la apreciación jurídica que se hace en el pliego de cargos y se limitan a afirmar que la infracción terminó al adoptar una nueva fórmula de cálculo (Avesta) o que tuvo carácter puntual (Usinor).

(53) Krupp, AST y ALZ, en cambio, aunque reconocen los hechos, rebaten la calificación que de los mismos hace la Comisión. Sostienen que la reunión de Madrid fue un simple intercambio de pareceres y que la modificación de los valores de

referencia del extra de aleación no es producto ni de un acuerdo ni de una práctica concertada. Esta interpretación no puede admitirse por las razones antes expuestas.

(54) Por último, Acerinox sostiene que en la reunión de Madrid comunicó a sus competidoras su decisión de no aplicar el extra de aleación en el mercado español, lo que, a su juicio, demuestra su no participación en un posible acuerdo. Ahora bien, esta postura de Acerinox se explica por la especial situación del mercado español, donde el consumo de acero inoxidable es inferior al de los demás Estados miembros. En cambio, Acerinox aplicó el extra de aleación fuera de España a partir de febrero de 1994, ajustándose así a la decisión adoptada en la reunión de Madrid, que a citada empresa había organizado con pleno conocimiento de causa.

Por lo demás, todas las empresas exponen una serie de argumentos que, a su parecer, constituyen «circunstancias atenuantes».

a) Todas las empresas alegan que el recurso a la fórmula es antiguo

(55) Es preciso distinguir entre la antigüedad del recurso a una fórmula de cálculo que permite repercutir las variaciones de precio de las materias primas en el precio de los productos, y la adopción de una fórmula uniforme.

La fórmula del extra de aleación comporta valores de cálculo que pueden considerarse recomendaciones, a efectos de la Comunicación⁽⁴⁶⁾ sobre la cooperación entre empresas de 1968. Ese sistema de cálculo constituye manifiestamente una restricción a la competencia.

(56) Todo indica que la utilización uniforme de la fórmula, en su versión de 1994, data de 1988 (salvo los valores de referencia). Cabe recordar que la Comisión, en su Decisión 90/417/CECA condenó un acuerdo y prácticas concertadas entre las partes que afectaban, en particular, al precio. Dicho acuerdo estuvo vigente al menos entre mayo de 1986 y octubre de 1988. La mencionada Decisión no fue recurrida. Sin embargo, la Comisión no tiene pruebas suficientes de que la adopción de una fórmula idéntica haya sido fruto de una verdadera concertación. Por ello, la forma en que inicialmente se llegó a esta fórmula no se aborda en el presente procedimiento. Ahora bien, las condiciones en que tuvo lugar la última modificación del valor mínimo de referencia del extra de aleación demuestran, al menos en este caso, la existencia de una concertación para determinar ese valor y la fecha de aplicación.

- b) Determinados fabricantes ⁽⁴⁷⁾ afirman que los clientes son partidarios de que se aplique la fórmula del extra
- (57) El hecho de que los clientes acepten una práctica contraria a las normas en materia de competencia no legitima dicha práctica. Por otra parte, si la Comisión decidió investigar en relación con esas prácticas, fue precisamente como consecuencia de la denuncia de algunos clientes.
- Los documentos obtenidos en el curso del procedimiento atestiguan, además las dificultades que los fabricantes han tenido al intentar que sus clientes acepten el extra de aleación.
- c) Determinadas empresas ⁽⁴⁸⁾ restan importancia a los efectos de la práctica que motiva el procedimiento
- (58) Estas empresas sostienen, por una parte, que el extra de aleación sólo se aplica en una pequeña parte de las operaciones y, por otra, que son muchos los clientes que gozan de precios fijos. Afirman que el aumento del precio del acero inoxidable en 1994 se explica no por la modificación de los valores de referencia del extra de aleación, sino por la relación entre la oferta y la demanda.
- (59) Estos argumentos no son válidos. Al tratarse de una concertación cuya finalidad es modificar los valores de referencia, provocando la elevación del precio, estamos ante una infracción del artículo 65, sea cual sea su efecto sobre el mercado. Además, aplicar a operaciones comparables condiciones diferentes constituye una infracción del artículo 60 del Tratado y las empresas no pueden invocar una posible infracción para intentar disimular o negar la existencia de otra infracción, por lo demás, demostrada. El extra de aleación puede representar, según las calidades y los productos afectados, hasta el 25 % del precio final.
- d) Varias empresas ⁽⁴⁹⁾ han alegado el principio de confianza legítima
- (60) Estas empresas consideran que la Comisión habría podido deducir de las listas de precios que le han sido comunicadas en virtud del artículo 60 que existía una única fórmula de cálculo. Al incoar el procedimiento contemplado en el artículo 65, habría generado en las empresas una confianza legítima en la licitud del recurso a una fórmula común.
- (61) Las empresas se limitaban a comunicar a la Comisión los importes de los productos de aleación que aplicaban, expresados en diferentes divisas. La fórmula, propiamente dicha, no se notificó jamás a la Comisión, como tampoco las condiciones de su aplicación.
- e) Determinadas empresas sostienen ⁽⁵⁰⁾ que la Comisión alentaba la adopción de una fórmula idéntica
- (62) La política de la Comisión en lo referente al sistema de cálculo quedó establecida a finales de los años sesenta.
- La Comunicación de 1968 relativa a la cooperación entre empresas dispone, en efecto, que los acuerdos cuyo único objeto sea decidir en común sistemas de cálculo no deben considerarse restrictivos de la competencia. No obstante, los sistemas de cálculo que contienen porcentajes determinados de cálculo deben considerarse recomendaciones que pueden dar lugar a una restricción de la competencia.
- (63) En la Decisión 80/257/CECA ⁽⁵¹⁾, la Comisión precisó por qué esos sistemas de cálculo pueden considerarse recomendaciones:
- «Incitan a las empresas que los utilizan a adoptar los porcentajes de cálculo previstos en el modelo para calcular los costes y, así, indirectamente, para determinar sus precios de venta, o, al menos, para aproximarse a esos valores [...] se trata de un influjo concreto y generalizado ejercido sobre la política de esas empresas en materia de precios.»
- Por tanto, la postura de la Comisión en relación con la adopción de una fórmula única para el cálculo del extra de aleación debía ser conocida por las empresas.
- f) Diversas empresas invocan la transparencia del mercado instituida por el artículo 60 del Tratado
- (64) Usinor afirma en sus respuestas a los dos pliegos de cargos que «el sistema de regulación de precios que los economistas de empresa conocen como *basin point system* introduce explícitamente un elemento de concertación», y Thyssen Stahl AG sostiene que los requisitos de transparencia que exige el artículo 60 del Tratado obliga a los oferentes a proporcionar información general sobre los precios que tienen previsto aplicar.
- (65) Es cierto que el artículo 60 del Tratado obliga a las empresas a publicar «las listas de precios y las condiciones de venta aplicadas en el mercado común», pero esos precios y condiciones debe establecerlos autónomamente cada empresa. En ningún caso pueden comunicárseles a los interesados antes de haberlos puesto en conocimiento de la Comisión. La obligación de publicar los precios no puede, de ningún modo, justificar la celebración de

una reunión entre empresas competidoras que tenga por objeto o por efecto bien influir en el comportamiento en el mercado de una empresa competidora existente o potencial, bien revelar a dicha empresa el comportamiento que se ha decidido o que uno mismo piensa adoptar en el mercado.

(66) Usinor afirma, por otro lado, que la armonización del extra de aleación se deriva del sistema CECA de regulación de precios. Sin embargo, ninguna disposición del Tratado o del Derecho derivado exige la aplicación de extra de aleación alguno, y aún menos la uniformidad de su importe. La decisión de aplicar un extra de aleación en una lista de precios, así como la determinación de su importe, corresponde a cada empresa individualmente. El artículo 60 no permite a las empresas ponerse de acuerdo o fijar los precios de manera concertada.

g) Determinadas empresas rebaten la afirmación de la Comisión según la cual la infracción ha tenido continuidad

(67) Al responder al pliego de cargos de 23 de abril de 1997, Usinor afirma que la subida de uno de los componentes del precio es un suceso único y momentáneo; que, con posterioridad a enero de 1994, no han proseguido los contactos entre los fabricantes y que, por tanto, la infracción no puede considerarse continua.

(68) Avesta recuerda que ella anunció la aplicación de una nueva fórmula en noviembre de 1996.

(69) Thyssen Stahl AG afirma que la infracción termina como máximo en julio de 1994, fecha en la que el níquel alcanzó los antiguos valores de referencia. AST considera que la infracción tuvo carácter puntual y acabó en junio de 1994.

(70) Sólo cabe aceptar el razonamiento de Avesta, ya que al introducir su nuevo sistema se puso fin a la aplicación de la medida objeto de la polémica. Efectivamente, la infracción consistió en modificar concertadamente los valores de referencia del extra de aleación, que posteriormente las empresas no han vuelto a modificar de manera independiente. El hecho de que el níquel alcanzara en julio de 1994 los antiguos valores de referencia no influye en nada, puesto que el importe del extra de aleación aplicado por las empresas ha sido necesariamente más elevado que si dichos valores no se hubieran modificado.

5. Conclusión a la luz del apartado 1 del artículo 65

(71) En el asunto «Vigas», la Comisión señaló⁽⁵²⁾ que los suplementos forman parte del precio final de los

productos en la Comunidad, por lo que los acuerdos de armonización de esos suplementos son acuerdos de fijación de precios contrarios al apartado 1 del artículo 65.

(72) En el caso analizado, la Comisión considera que los fabricantes de acero inoxidable a quienes se dirige la presente Decisión aumentaron el precio de forma concertada a partir del 1 de febrero de 1994. Los hechos precedentemente descritos constituyen una infracción del artículo 65 del Tratado CECA.

B. Multas

1. Aplicabilidad del apartado 5 del artículo 65

(73) Según lo dispuesto en el apartado 5 del artículo 65, la Comisión puede imponer multas o multas coercitivas a las empresas que hayan celebrado un acuerdo nulo de pleno derecho, hayan aplicado o intentado aplicar un acuerdo o una decisión nulos de pleno derecho o se hayan dedicado a prácticas contrarias a las disposiciones del apartado 1.

La Comisión puede imponer multas o multas coercitivas que equivalgan como máximo al doble del volumen de negocios realizado con los productos objeto del acuerdo, de la decisión o de la práctica contrarios a las disposiciones del apartado 1 del artículo 65, sin perjuicio, si el objeto del acuerdo, de la decisión o de la práctica concertada era restringir la producción, el desarrollo técnico o las inversiones, de un aumento del máximo así determinado 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.

2. Gravedad de la infracción

(74) Un acuerdo o una práctica concertada que tenga por objeto una subida uniforme de un componente del precio constituye una infracción grave del Derecho comunitario. Las empresas justifican esa decisión por la grave situación económica en que las había colocado el efecto conjunto de la elevación del precio de los productos de aleación y la bajada de los precios del acero inoxidable. La Comisión no pone en duda el derecho que asistía a cada una de las empresas de adoptar por su cuenta determinadas medidas, al objeto de hacer frente a esa situación; pero la concertación de la práctica totalidad de los fabricantes de productos planos de acero inoxidable en lo que se refiere al contenido de esas medidas es inaceptable.

(75) Dado el carácter flagrante de la infracción, no sería apropiado imponer multas simbólicas. No obstante, a la vista de los factores económicos y jurídicos más arriba mencionados y de la gravedad relativa de la infracción, la Comisión tampoco cree que la infracción que motiva la presente Decisión deba dar lugar a importantes multas.

(76) Por esta razón, el importe de la multa que se impone, en función de la gravedad de la infracción, se fija en 4 millones de ecus.

(77) Todas las empresas destinatarias de la presente Decisión son grandes empresas. Por tanto, a este respecto, no procede hacer distinciones entre los importes fijados.

3. Duración de la infracción

(78) La Comisión considera (pese a lo expuesto en el considerando 50) que la concertación se inició en la reunión celebrada en Madrid en diciembre de 1993, y que ha sido efectiva desde entonces para todas las empresas, salvo para Avesta Sheffield, que en noviembre de 1996 anunció su decisión de aplicar otra fórmula de cálculo, y para Thyssen Stahl AG, que dejó de operar en el sector de productos planos de acero inoxidable a partir del 1 de enero de 1995.

(79) Por consiguiente, procede incrementar el importe fijado, en función de la gravedad de la infracción, en 1,6 millones de ecus en lo que respecta a Acerinox, ALZ, AST, Krupp Hoesch Stahl y Usinor. A Thyssen y Avesta se les aplican incrementos de 0,4 millones de ecus y 1,2 millones de ecus, respectivamente.

(80) Los importes de base se fijan en 5,6 millones de ecus para Acerinox, ALZ, AST, Krupp y Usinor, 5,2 millones de ecus para Avesta y 4,4 millones de ecus para Thyssen.

4. Circunstancias agravantes y atenuantes

(81) La Comisión considera que Usinor ha desempeñado un papel fundamental en la concertación: Usinor (Ugine) hizo los cálculos en la reunión de Madrid y, tras la misma, informó a los demás fabricantes de las conclusiones de dicha reunión y del cálculo definitivo del extra de aleación⁽⁵³⁾. Esto justifica que, en el caso de Usinor, el importe de base se incremente en un 25 %, por concurrir circunstancias agravantes.

(82) Asimismo, comprueba que, aunque Acerinox organizó materialmente la reunión de Madrid y aplicó

el extra de aleación a partir del mes de febrero en Dinamarca, no publicó el mismo hasta mayo de 1994, para aplicarlo en su mercado principal (España) en junio⁽⁵⁴⁾.

(83) Por otra parte, la situación económica del sector a finales de 1993 era especialmente grave. El precio del níquel aumentaba rápidamente, al tiempo que el precio del acero inoxidable era muy bajo. Es preciso señalar que esta situación especial sólo existía en los mismos inicios de la concertación.

(84) Estas circunstancias justifican una reducción del importe de base, por concurrir circunstancias atenuantes, de un 30 % para Acerinox y un 10 % para las demás empresas.

5. Aplicabilidad de la Comunicación de la Comisión relativa a la no imposición de multas o la reducción de su importe en los asuntos relacionados con acuerdos entre empresas⁽⁵⁵⁾

(85) En sus respuestas al pliego de cargos de 19 de diciembre de 1995, las empresas objeto de la presente Decisión afirmaron que no negaban la existencia de una fórmula única para el cálculo del extra de aleación por los diferentes fabricantes europeos.

(86) La finalidad de la investigación llevada a cabo entre julio de 1995 y diciembre de 1996 era aclarar los contactos establecidos entre las empresas con anterioridad a la modificación de los valores de referencia del extra de aleación en 1994.

(87) Determinadas empresas han negado categóricamente que se haya producido contacto alguno. Así, en el acta de la inspección realizada a Acerinox el 25 de septiembre de 1996 consta:

«No recibieron información.»⁽⁵⁶⁾

(88) Krupp y Thyssen, tras la inspección realizada el 8 de octubre de 1996, y mediante carta de fecha 23 de octubre de 1996, declararon que no comunicaron su decisión hasta después del 17 de enero de 1994 (fecha de comunicación del extra de aleación a la Comisión) y sólo recibieron información de sus competidoras una vez que éstas habían comunicado sus listas de precios a la Comisión⁽⁵⁷⁾.

(89) En la inspección de 17 de julio de 1996, Ugine se negó a decir a la Comisión si había comunicado a sus competidoras sus intenciones en lo que se refiere al extra de aleación⁽⁵⁸⁾.

(90) Otras empresas han corroborado parcialmente la información que ya tenía la Comisión. En respuesta a una solicitud de información, ALZ declaró:

- «ALZ herinnert zich niet in de periode van 1 augustus 1993 tot 1 februari 1994 inlichtingen ontvangen te hebben van andere producenten van roestvrij staal met betrekking tot de wijziging van de drempelwaarden van de legeringstoelag. (...) ALZ heeft vervolgens, rond 15 januari, aan de andere marktdeelnemers, d.w.z. cliënten, producenten en agenten, meegedeeld dat het voornemens was een legeringstoelag bekend te maken voor leveringen vanaf 1 februari 1994.»⁽⁵⁹⁾.
- (91) AST declaró mediante carta de 31 de octubre de 1996:
- «L'AST precisa comunque di avere sentito dire che è stato rinvenuto dalla Commissione il testo di un documento che l'AST avrebbe a sua volta successivamente ritrasmeso alla Outokumpu.»⁽⁶⁰⁾.
- (92) En diciembre de 1996 y enero de 1997, finalizada por la Comisión una serie de inspecciones realizadas a seis de las empresas destinadas de la presente Decisión, así como a Outokumpu y Edeltahl Witten Krefeld, los abogados de ALZ, AST, Avesta, Krupp-Thyssen y Usinor Sacilor, y representantes de Acerinox, comunicaron a la Comisión su deseo de cooperar en este procedimiento. Las citadas empresas remitieron a la Comisión declaraciones en las que reconocían los hechos, el 17 de diciembre de 1996 (Acerinox, ALZ, Avesta, Krupp y Thyssen, Usinor Sacilor) y el 10 de enero de 1997 (AST).
- (93) Esta cooperación debe valorarse a la luz de los criterios fijados en la citada Comunicación de la Comisión relativa a la no imposición de multas o la reducción de su importe en los asuntos relacionados con acuerdos entre empresas.
- (94) Ninguna empresa puede pretender beneficiarse de lo dispuesto en el apartado B de la comunicación. «No imposición de una multa o reducción muy importante de su importe», ya que ninguna de ellas denunció el acuerdo a la Comisión antes de que ésta decidiera hacer averiguaciones, ni siquiera una vez remitido el pliego de cargos de 19 de diciembre de 1995.
- (95) Ninguna empresa puede beneficiarse tampoco de lo dispuesto en el apartado C, «Reducción importante del importe de la multa». Únicamente Avesta puso fin a la infracción, a partir del 1 de noviembre de 1996, pero esta empresa no fue la primera en facilitar información decisiva para probar la existencia del acuerdo. Tal información la facilitó, en concreto, Outokumpu, en la inspección efectuada el 17 de octubre de 1996.
- (96) Todas las empresas pueden beneficiarse, de manera diferenciada, de lo dispuesto en el apartado D, «Reducción significativa del importe de la multa».
- (97) Sólo Usinor y Avesta han reconocido la existencia del acuerdo. Además, Avesta, en la inspección de 18 de octubre de 1996, se comprometió a examinar detalladamente su documentación para encontrar la prueba de posibles contactos. El 31 de octubre de 1996, se remitieron a la Comisión determinados documentos que dejaban constancia de tales contactos. A juicio de la Comisión, Avesta es la única empresa que ha puesto fin a la infracción, al modificar radicalmente su método para el cálculo del extra de aleación, asumiendo así un riesgo comercial importante. Por su parte, Usinor ha sido la primera en informar a la Comisión de la celebración de la reunión de Madrid.
- (98) Las declaraciones y las respuestas a los pliegos de cargos de Krupp Thyssen Nirosta GmbH, Thyssen Stahl AG, AST Spa y ALZ NV no aportan nada nuevo y niegan que existiera concertación.
- (99) Por su parte, Acerinox, en su repuesta al pliego de cargos de 24 de abril de 1997, reconoce la existencia de concertación, pero niega haber participado.
- (100) Así pues, la cooperación de determinadas empresas (Usinor y Avesta) ha sido importante, aunque la Comisión ha de tener en cuenta también que se produjo extremadamente tarde. Por lo que respecta a la cooperación de las demás empresas (Krupp, Thyssen, AST, ALZ y Acerinox) ha sido más limitada: no se ha aportado prueba documental ni se ha comunicado hecho alguno que no estuvieran ya en conocimiento de la Comisión, y las empresas no han reconocido la infracción.
- (101) Esto justifica una reducción del importe de la multa de un 10 % para todas las empresas, salvo para Avesta y Usinor, a las que se aplica una reducción del 40 %.
6. *El caso específico de Krupp Thyssen Nirosta GmbH*
- (102) Mediante carta de 23 de julio de 1997, Krupp Thyssen Nirosta GmbH declaró que asumía la responsabilidad por los actos de Thyssen Stahl AG y de Krupp Hoesch Stahl AG desde 1993. En la parte dispositiva de la presente Decisión se tiene ello en cuenta.
- C. Inaplicabilidad del apartado 2 del artículo 65**
- (103) En virtud del apartado 2 del artículo 65, la Comisión autoriza los acuerdos de especialización, los acuerdos de compra o de venta en común o aquellos otros que sean rigurosamente análogos, por su naturaleza y efectos, siempre y cuando cumplan determinadas condiciones. En el supuesto de que haya existido un acuerdo formal, no se ha

presentado solicitud alguna de autorización en virtud del citado artículo del Tratado CECA. En cualquier caso, un acuerdo de ese tipo no puede entrar en la categoría de los que pueden ser autorizados. Por el contrario, la Comisión considera que constituye un acuerdo de fijación o determinación de precios, a efectos del apartado 1 del artículo 65 del Tratado CECA,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Las empresas Acerinox SA, ALZ NV, Acciai Speciali Terni SpA, Avesta Sheffield AB, Krupp Hoesch Stahl AG, (Krupp Thyssen Nirosta GmbH a partir del 1 de enero de 1995), Thyssen Stahl AG (Krupp Thyssen Nirosta GmbH a partir del 1 de enero de 1995) y Ugine SA han infringido el apartado 1 del artículo 65 del Tratado CECA, desde diciembre de 1993 y hasta noviembre de 1996 por lo que respecta a Avesta Sheffield, y hasta la fecha de la presente Decisión por lo que se refiere a las restantes empresas, al modificar y aplicar concertadamente los

valores de referencia de la fórmula de cálculo del extra de aleación, práctica que ha tenido por objeto y por efecto restringir y falsear el normal desenvolvimiento de la competencia en el mercado común.

Artículo 2

En relación con las infracciones descritas en el artículo 1, por la presente Decisión se imponen las multas siguientes:

— Acerinox SA:	3 530 000 ecus,
— ALZ NV:	4 540 000 ecus,
— Acciai Speciali Terni SpA:	4 540 000 ecus,
— Avesta Sheffield AB:	2 810 000 ecus,
— Krupp Thyssen Nirosta GmbH:	8 100 000 ecus,
— Usinor SA:	3 860 000 ecus.

Artículo 3

Las multas que se imponen en el artículo 2 deberán hacerse efectivas a la Comisión de las Comunidades Europeas en el plazo de tres meses, a contar desde la fecha de notificación de la presente Decisión, mediante ingreso en las cuentas siguientes:

Dirección	Número de cuenta para	
	moneda nacional	ecus
Alemania Dresdner Bank AG (BLZ 300 800 00) Düsseldorf	2 114 628	2 114 628 00
Bélgica Société Générale de Banque SA Montagne du Parc 3 B-1000 Brussel	210-0000107-62	210-0000107-62
España Banco Español de Crédito Mesena, 80 E-28033 Madrid	137.003-270	394.002-278
Francia Société Générale Agence Centrale F-75428 Paris Cedex 09	30003-03010-00067030000/22	30003-03010-00077001001/73
Italia Banca Commerciale Italiana I-20121 Milan	961794/02/09	961794/49/56
Suecia Nordbanken H68 S-105 71 Stockholm	3959 77 084 85	3968 77 4 76 76

Las citadas multas devengarán interés de pleno derecho desde la fecha de expiración del plazo antes mencionado, al tipo de interés aplicado por el Instituto Monetario Europeo a sus operaciones en ecus el primer día hábil del mes en que se haya aprobado la presente Decisión, incrementado en tres puntos y medio, es decir, 7,75 %.

Artículo 4

Acerinox SA, ALZ NV, Acciai Speciali Terni SpA, Krupp Thyssen Nirosta GmbH y Usinor SA deberán poner fin de manera inmediata a las infracciones descritas en el artículo 1 y comunicar a la Comisión, en el plazo de tres meses a contar desde la fecha de notificación de la presente Decisión, las medidas adoptadas a tal fin.

Las empresas mencionadas en el artículo 1 se abstendrán de repetir los actos o comportamientos que se especifican en dicho artículo, así como de adoptar medida alguna que tenga un efecto equivalente.

Artículo 5

Las destinatarias de la presente Decisión serán:

- 1) Acerinox SA, Santiago de Compostela 100, E-28035 Madrid;

- 2) ALZ NV, Industrierrein: Genk-Zuid Rechteroever, B-3600 Genk;
- 3) Acciai Speciali Terni SpA, Viale B. Brin 218, I-05100 Terni;
- 4) Avesta Sheffield AB, Vasagatan 8-10, PO Box 16377, S-10327 Stockholm;
- 5) Krupp Thyssen Nirosta GmbH, Alleestraße 165, D-44793 Bochum;
- 6) Usinor SA, La Défense 7, 13 Cours Valmy, F-92800 Puteaux.

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

Hecho en Bruselas, el 21 de enero de 1998.

Por la Comisión

Karel VAN MIERT

Miembro de la Comisión

NOTAS

(¹) Decisión 95/421/CE de la Comisión, de 21 de diciembre de 1994, por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común (Asunto IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST) (DO L 251 de 19. 10. 1995, p. 18).

(²) Véase la nota 1.

(³) Decisión de la Comisión, de 26 de julio de 1994, por la que se autoriza a Fried Krupp AG Hoesch-Krupp y Thyssen Stahl AG a crear una empresa en participación para la fabricación de productos planos en aceros especiales inoxidables, resistentes a los ácidos y a las temperaturas elevadas.

(⁴) Véase, por ejemplo, la declaración de Acerinox de 17 de diciembre de 1996: «La fórmula en su estado actual viene aplicándose desde el año 1988», o la de AST de 10 de enero de 1997: «[...] la Ilva Spa (che comprende la allora Divisione Acciai Speciali che, dopo la scissione del 1994 è divenuta la AST) applicava l'extra di lega già nel 1988» [«[...] Ilva Spa (que integraba la entonces Divisione Acciai Speciali que, tras la escisión de 1994, pasó a ser AST) aplicaba el extra de aleación ya en 1988»].

(⁵) Decisión 90/417/CECA de la Comisión, de 18 de julio de 1990, relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 65 del Tratado CECA en relación con el acuerdo y prácticas concertadas de los productores europeos de productos planos de acero inoxidable laminados en frío (DO L 220 de 15. 8. 1990, p. 28).

(⁶) Declaración de Acerinox (véase la nota 4): «Acerinox SA, conforme lo muestran los hechos que posteriormente acontecieron, no promovió dicha reunión, aunque sí, una vez deci-

didada por las partes su convocatoria en Madrid, a petición de los asistentes, reservó un establecimiento para que la misma pudiera tener lugar.»

(⁷) Versión original.

(⁸) «La reunión consistió en un intercambio de pareceres sobre las dificultades originadas por la evolución de los precios a que antes se ha hecho referencia, y sobre la posible reintroducción de un extra de aleación para hacer frente a esas dificultades.»

(⁹) «En la reunión se debatió sobre la mala coyuntura económica general y sus posibles soluciones.»

(¹⁰) «El 16 de diciembre de 1993, se celebró en el hotel [...], de Madrid, una reunión que permitió un intercambio de pareceres entre los fabricantes de acero inoxidable.»

(¹¹) «En estas circunstancias, y con el fin de hallar una solución a la situación de crisis, se celebró una reunión entre los principales fabricantes de acero europeos.»

(¹²) Declaración de Acerinox: «El Sr. Laquay expuso cómo se había aplicado históricamente el extra de aleación.»

(¹³) «El Sr. Laquay, especialista en cálculos de extra de aleación, expone en un cuadro, espontáneamente y poniendo como ejemplo los precios aplicados por su empresa en Francia, los beneficios adicionales que se podrían realizar tras proceder a la correspondiente adaptación de los precios de referencia en el mercado francés.»

- (¹⁴) Versión original.
- (¹⁵) «En el curso de esa reunión se discutieron las medidas que cada uno de los participantes tenía previsto tomar al respecto, decididas de antemano con total autonomía (al menos en lo que se refiere a AST). De la reunión surgió un acuerdo natural para adoptar, como nivel mínimo de la fórmula, el precio del níquel en septiembre de 1993.»
- (¹⁶) «Los participantes manifestaron puntos de vista semejantes en cuanto a la utilización del mecanismo de cálculo del extra de aleación anteriormente aplicado. En el curso del debate, los representantes de ASAB expusieron su idea de utilizar el mecanismo de cálculo anteriormente adoptado con nuevos valores de referencia.»
- (¹⁷) «En tales circunstancias, la única posibilidad de hacer frente a esa evolución consistía en intentar reintroducir los extra de aleación, que se habían suspendido a raíz del descenso de los precios de los productos de aleación por debajo de los precios de referencia hasta entonces aplicados. [...] Durante el encuentro, el Sr. Plômacher anunció que, en adelante, Krupp tomaría el precio más bajo registrado por el níquel en septiembre como base para el precio de referencia.»
- (¹⁸) «En el curso de la reunión, algunos participantes, entre otros Ugine, dieron a conocer su intención, en algunos casos con reservas, de volver a aplicar la fórmula del extra con un nuevo valor de referencia (el precio mínimo del níquel en septiembre) a partir de febrero de 1994.»
- (¹⁹) «En la reunión se efectuaron cálculos basados en nuevos valores de referencia que reflejaban los precios de los productos de aleación en septiembre y octubre de 1993 (esto es, aplicando la base de cálculo del extra anteriormente adoptado) y un tipo de cambio aproximado para ese período.»
- (²⁰) «En la reunión, los participantes discutieron también sobre la fecha de aplicación. Se llegó a la conclusión de que el 1 de febrero era la primera fecha viable para la introducción del extra.»
- (²¹) Versión original.
- (²²) Versión original.
- (²³) Este fax se encontró en Outokumpu en el curso de la inspección del 17 de octubre de 1996.
- (²⁴) «El 20 de diciembre de 1993, ASAB recibió un fax del Sr. Laquay, de Ugine, que contenía detalles sobre el cálculo del extra de aleación, incluidos los valores de referencia, un cálculo del tipo de cambio ecu/dólar estadounidense, los meses de referencia (esto es, M-2 y M-3) y el contenido normalizado de aleación. El documento reflejaba el intercambio de opiniones habido entre los fabricantes.»
- (²⁵) «Tras la reunión, Ugine comunicó a los participantes por fax, el 20 de diciembre de 1993 y el 11 de enero de 1994, las bases y los resultados de los cálculos basados en la fórmula que tenía previsto aplicar en el mercado interno francés o europeo si no se llegaba a un acuerdo.»
- (²⁶) «El 20 de diciembre de 1997, se informó a Outokumpu, por fax, de las conclusiones de la reunión de Madrid.»
- (²⁷) «El desconocimiento directo de los detalles no permite descartar categóricamente que hayan existido algún intercambio de información [...] Dado el aparente tenor de esos mensajes, no se puede ni siquiera descartar que AST se haya visto influida en la determinación de los valores utilizados en la fórmula.»
- (²⁸) DO de la CECA n° 18 de 1. 8. 1954, p. 470.
- (²⁹) DO L 221 de 7. 8. 1986, p. 14.
- (³⁰) Declaración de Avesta, anexo 1: «Alloy surcharges are likely to be introduced on CR and CPP products from 1 February. The details may not be available until early January 1994 when I will let you know.» («Es probable que, a partir del 1 de febrero, se aplique un extra de aleación a los productos CR y CPP. Los detalles no pueden darse a conocer hasta principios de enero de 1994, fecha en que se los comunicaré.»).
- (³¹) Respuesta de ALZ a la solicitud de información.
- (³²) Declaración de Avesta: «On 10 January 1994, ASAB produced a full internal surcharge calculation for application in February. This internal calculation used the same trigger values as contained in Mr Laquay's fax of 20 December 1993.» («El 10 de enero de 1994, ASAB efectuó un cálculo interno completo del extra, para aplicarlo en febrero. En ese cálculo interno se utilizaron valores de referencia iguales a los contenidos en el fax del Sr. Laquay, de 20 de diciembre de 1993.»).
- (³³) Documento obtenido en la empresa Outokumpu el 17 de noviembre de 1996.
- (³⁴) «El 11 de enero de 1994, el Sr. Laquay, de Ugine, envió un fax al Sr. Ward, con los cálculos del extra de aleación que se aplicaría a partir del 1 de febrero de 1994.»
- (³⁵) «ALZ, a través de su representante sueco, me llamó esta mañana para comunicarme que había recibido instrucciones de su fábrica de empezar a aplicar los extra de aleación a partir del 1 de febrero, y que para los detalles exactos sobre los extras debía dirigirse a nosotros. [...] Outokumpu, por mediación de Olli Salovaara, me ha llamado también hoy para preguntarme qué pensamos hacer. Le dije que lo más probable era que aplicaríamos el extra de la manera anunciada por Ugine para el mercado francés [...]. Indicó que ellos querían hacer lo mismo en Suecia y Finlandia, y propuso que nos pusieramos en contacto con él el lunes.»
- (³⁶) «Ugine ha anunciado la aplicación, a partir del 1 de febrero de 1994, de los extras 430 £ 4,36, 304 £ 47,55, 316 £ 74,03. Acerinox ha anunciado que aplicará extras a partir del 1 de abril de 1994, (sí, abril). Se cree que Outokumpu tiene un planteamiento similar, pero aún no está confirmado. Thyssen prevé anunciar algo el próximo lunes. Sobre Krupp no disponemos de información actualizada. Ilva ha anunciado una variación en el precio de base a partir de febrero, pero aplicable a los almacenistas y a los consumidores no finales. ALZ aún no han decidido su postura.»
- (³⁷) Documento obtenido en la empresa Outokumpu.
- (³⁸) Documento obtenido en la empresa Outokumpu.
- (³⁹) Declaración de Avesta.

- (⁴⁰) «Aplicaremos las normas establecidas por el fabricante nacional en los diferentes mercados productores, lo que incluye aplicar el extra que declara.
En los diferentes mercados no productores la iniciativa la llevará una de las plantas. Nigel Ward asesorará a los mercados afectados.
El extra no se impondrá fuera de los diecisiete mercados europeos. Habrá que aplicar los oportunos incrementos de precio tan pronto como sea posible.»
- (⁴¹) «En los mercados nacionales en los que ASAB no era ni el fabricante nacional ni —en los mercados sin fabricante nacional— el principal proveedor, habitualmente, pero no siempre, ASAB imitaría al fabricante nacional o al principal proveedor, como es característico, en general, en el sector del acero inoxidable. El fabricante alemán, por ejemplo, se ha considerado tradicionalmente el principal proveedor en Austria, y ALZ en los Países Bajos; del mismo modo, los fabricantes nórdicos se han considerado los principales proveedores en Dinamarca y Noruega, y el fabricante británico en Irlanda.»
- (⁴²) «Por consiguiente, se ha decidido, a escala europea, reactivar el sistema de extra de aleación para atender al incremento registrado por los costes de los productos de aleación desde septiembre de 1993; el extra de aleación se empezará a aplicar, en general, a partir del 1 de febrero de 1994.»
- (⁴³) «Por esta razón, no nos queda otra opción que aplicar extras de aleación a todos los productos de acero inoxidable, en consonancia con otros fabricantes. Como en la precedente situación en que se aplicó el extra, se ha acordado un valor de referencia claro que tenga en cuenta las variaciones en la relación entre los precios y los costes.»
- (⁴⁴) Asunto 48/69: ICI contra Comisión de las Comunidades Europeas, sentencia de 13 de julio de 1972 (Rec. 1972, p. 619).
- (⁴⁵) Dictamen 1-61, de 13 diciembre de 1961, del Tribunal de Justicia (Rec. 1961, p. 505).
- (⁴⁶) DO C 75 de 29.7.1968, p. 3.
- (⁴⁷) ALZ, Avesta, AST, Krupp y Thyssen.
- (⁴⁸) ALZ, AST, Krupp y Thyssen.
- (⁴⁹) ALZ, AST, Avesta, Krupp, Thyssen y Usinor Sacilor.
- (⁵⁰) AST, Krupp y Thyssen.
- (⁵¹) Decisión 80/257/CECA de la Comisión, de 8 de febrero de 1980, relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 65 del Tratado CECA en relación con el sistema de fijación de los precios de venta en almacén de los productos laminados en el mercado alemán (DO L 62 de 7. 3. 1980, p. 28, considerando 25).
- (⁵²) Decisión 94/215/CECA 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 (DO L 116 de 6. 5. 1994, p. 1, considerando 249).
- (⁵³) Véanse los considerandos 23, 28 y 32.
- (⁵⁴) Véanse los considerandos 21, 27, 33 y 37.
- (⁵⁵) DO C 207 de 18. 7. 1996, p. 4.
- (⁵⁶) Versión original.
- (⁵⁷) Acta de inspección de Krupp.
- (⁵⁸) Acta de inspección de Ugine.
- (⁵⁹) «ALZ no recuerda haber recibido de otros fabricantes de acero inoxidable, entre el 1 de agosto de 1993 y el 1 de febrero de 1994, información sobre la modificación de los valores de referencia del extra de aleación. [...] Posteriormente, hacia el 15 de enero, ALZ comunicó a los demás operadores del mercado, es decir, a sus clientes, los fabricantes y los agentes, que tenía previsto anunciar la aplicación de un extra de aleación a partir del 1 de febrero de 1994.»
- (⁶⁰) «AST señala, no obstante, que ha oído decir que la Comisión había descubierto un documento que AST habría, a su vez, remitido a Outokumpu.»