

II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 2 de agosto de 1989

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

(Asunto IV/31.553 — Mallas electrosoldadas)

(Los textos en lengua alemana, francesa, italiana y neerlandesa son los únicos auténticos)

(89/515/CEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento n° 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado ⁽¹⁾, modificado en último lugar por el Acta de adhesión de España y de Portugal y, en particular, sus artículos 3 y 15,

Vista la Decisión de la Comisión, de 26 de enero de 1987, de iniciar de oficio un procedimiento en virtud de lo dispuesto en el artículo 3 del Reglamento n° 17,

Después de haber ofrecido a las empresas interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista en relación con las objeciones formuladas por la Comisión, de conformidad con el artículo 19 del Reglamento n° 17 y el Reglamento n° 99/63/CEE de la Comisión, de 25 de julio de 1963, relativo a las audiencias previstas en los apartados 1 y 2 del artículo 19 del Reglamento n° 17 del Consejo ⁽²⁾,

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

Considerando lo que sigue:

I. HECHOS

A. Los productos

(1) Las mallas electrosoldadas son productos prefabricados de reforzamiento compuestos de alambres de

acero pulimentados o estriados soldados perpendicularmente formando una malla. Este elemento de reforzamiento, técnicamente a punto y experimentado, se utiliza en todas las modalidades de construcción del cemento armado, tanto en el terreno de obras como en los componentes de la construcción prefabricada. Las mallas electrosoldadas se colocan con mayor facilidad que el acero en barras para hormigón, un producto similar que se distribuye en forma de barras largas en los terrenos de obra, donde se corta, se dobla y se utiliza en función del uso al que se destine. El empleo de las mallas metálicas electrosoldadas redundará en un ahorro de tiempo y mano de obra.

- (2) El valor añadido de las mallas soldadas respecto al alambre, producto semielaborado, es relativamente escaso (20—25 %). Su precio final depende por tanto en gran medida del precio del alambre.
- (3) Existen distintos tipos de mallas soldadas:
 - a) malla estándar (Lager- oder Standardmatten)
 - b) mallas fabricadas a medida (Listenmatten)
 - c) mallas fabricadas según diseño (Zeichnungsmatten ⁽³⁾).

⁽³⁾ Una de las empresas objeto del presente procedimiento, el fabricante alemán ZND, afirmó que existía un cuarto tipo de mallas soldadas (mallas especiales). Sin embargo la Comisión no cree que la posible diferencia entre éstas y las fabricadas según diseño sea lo suficientemente importante como para hablar de la existencia de un cuarto tipo de mallas.

⁽¹⁾ DO n° 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.

⁽²⁾ DO n° 127 de 20. 8. 1963, p. 2268/63.

Desde el punto de vista de sus aplicaciones, estos productos se hacen la competencia. Las mallas estándar y las fabricadas a medida son sustituibles entre sí en muchos casos (véanse también puntos 138 y 141). Existe asimismo una estrecha relación entre los precios, puesto que el precio de un tipo de malla puede influir en el de los otros, y sobre todo porque el valor añadido es muy pequeño en todos los tipos. Así lo han reconocido algunas empresas (véase punto 114). En consecuencia, con respecto al producto que nos ocupa, puede hablarse en general de un mercado

de mallas electrosoldadas, dentro del cual se encontraría un submercado de mallas fabricadas según diseño.

B. El mercado

- (4) Existe un importante comercio intracomunitario de mallas electrosoldadas, mientras que el comercio con terceros países es más reducido. La tabla que se muestra a continuación ofrece un panorama de ambos.

Tabla 1

Importaciones y exportaciones comunitarias de mallas electrosoldadas

(en toneladas)

Año	Importaciones			Exportaciones		
	De otros países CE	De terceros países	Total	A otros países CE	A terceros países	Total
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1980	212 392	3 197	215 589	210 852	58 501	269 353
1981	177 737	1 812	179 549	184 132	101 294	285 426
1982	160 805	973	161 778	153 188	84 827	238 015
1983	195 955	3 264	199 219	190 734	67 515	258 249
1984	230 374	8 417	238 791	224 141	74 789	289 930
1985	265 090	27 260	292 350	272 956	104 470	377 426
1986	310 335	12 708	323 043	338 282	72 207	410 489
1987	358 402	26 115	386 517	376 052	94 342	470 394

Fuente: Eurostat, código NIMEXE 73.27-20.

Los datos relativos a la producción y consumo totales de los seis Estados miembros originarios en los que están domiciliadas las empresas a las que afecta la presente Decisión, aparecen en la siguiente tabla.

Tabla 2

Producción y consumo total en los seis Estados miembros originarios

(F, D, B, L, NL e I) (1)

(en toneladas)

Año	Producción	Consumo
1980	2 097 658	2 068 576
1981	2 146 839	2 079 227
1982	1 827 231	1 781 942
1983	2 095 785	2 063 708
1984	1 869 969	1 816 439
1985	1 797 349	1 705 929
1986	1 863 314	1 775 977
1987	1 994 358	1 877 719

(1) Se trata, en parte, de estimaciones ya que las cifras relativas al mercado italiano son incompletas.

- (5) El comercio intracomunitario es más intenso en las regiones fronterizas puesto que los costes de transporte son elevados debido al gran volumen que ocupan de mallas electrosoldadas en comparación con el que precisa alambre, producto semielaborado. Por ello, muchos productores integrados de mallas electrosoldadas prefieren suministrar alambre a los países vecinos y fabricar las mallas en filiales locales o a través de otras empresas con las que han firmado acuerdos de suministro a largo plazo.

Sin embargo, los costes de transporte no constituyen un obstáculo importante cuando el precio del producto es relativamente alto en el de que se trata.

- (6) La industria de la construcción es la principal fuente de demanda de mallas electrosoldadas, por lo que la venta y la producción de este producto depende sobre todo de la evolución que siga dicho sector.

C. Panorama de cada mercado nacional concreto

I. EL MERCADO FRANCÉS

(7) El mercado francés presentó la siguiente situación en los años 1980 a 1987:

Tabla 3

Datos relativos al mercado francés de mallas electrosoldadas en los años 1980 a 1987

(en toneladas)

Año	Suministros de productores franceses en el mercado francés	Importaciones			Exportaciones			Abastecimiento del mercado [total (1) + (4)]
		De países CE	De terceros países	Total (2) + (3)	A otros países CEE	A terceros países	Total (5) + (6)	
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	
1980	213 104	64 109	1 983	66 092	25 343	6 915	32 258	279 196
1981	205 245	73 184	901	74 085	19 118	17 444	36 562	279 330
1982	158 493	56 687	413	57 100	14 406	9 500	23 906	215 593
1983	186 986	61 926	632	62 558	16 471	10 915	27 386	249 544
1984	134 925	77 516	3 094	80 610	19 401	11 234	30 635	215 535
1985	148 883	91 725	748	99 207	17 070	16 422	33 492	248 090
1986	163 857	114 695	3 138	117 833	17 366	3 078	20 444	253 246
1987	201 124	132 712	3 159	135 871	18 241	3 013	21 254	315 741

Fuente: Eurostat + Syndicat national du Tréfilage d'acier (STA).

II. EL MERCADO DEL BENELUX

(8) En el siguiente cuadro aparecen los datos relativos al mercado del Benelux, correspondientes al período 1980-87.

Tabla 4

Datos de UEBL (1) y Países Bajos relativos al mercado de mallas electrosoldadas

(en toneladas)

Año	Suministro total de fabricantes nacionales		Importación		Exportación		Abastecimiento del mercado (demanda)	
	UEBL	NL	UEBL	NL	UEBL	NL	UEBL [total (1) + (3) - (5)]	NL [total (2) + (4) - (6)]
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1980	96 752	126 461	28 869	56 665	76 145	31 614	49 476	151 512
1981	85 444	136 825	31 782	47 345	65 517	33 058	51 709	151 112
1982	76 496	119 136	26 561	42 975	55 118	28 947	47 739	133 164
1983	93 103	128 439	30 219	49 704	75 082	31 976	48 240	146 167
1984	86 544	128 187	32 999	44 585	72 009	34 234	47 534	138 538
1985	104 525	161 762	41 834	35 488	88 730	46 760	57 629	150 490
1986	103 639	189 492	46 552	39 845	97 960	58 803	52 231	170 534
1987	96 347	209 431	52 451	43 233	71 016	80 982	77 782	174 882

(1) UEBL = Unión económica belgo-luxemburguesa.

Fuente: Datos de los fabricantes del Benelux + Eurostat.

III. EL MERCADO ALEMÁN

(9) La siguiente tabla ofrece los datos del mercado de la RFA.

Tabla 5

República Federal de Alemania — datos del mercado ⁽¹⁾ de mallas electrosoldadas en los años 1980 a 1987

(en toneladas)

Año	Producción	Exportación	Suministros realizados en el país [total (1) - (2)]	Importación	Abastecimiento del mercado [total (3) + (4)]
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1980	1 374 083	86 919	1 287 164	84 573	1 371 737
1981	1 417 763	112 977	1 304 786	53 510	1 358 296
1982	1 194 200	100 703	1 093 497	51 888	1 145 385
1983	1 409 871	97 323	1 312 548	77 177	1 389 725
1984	1 206 678	101 863	1 104 815	74 745	1 179 560
1985	1 098 687	124 117	974 570	83 503	1 058 073
1986	1 159 451	133 969	1 025 482	99 675	1 125 157
1987	1 195 110	188 439	1 006 671	101 674	1 108 345

(1) Estas cifras comprenden la producción de «Gitterträger», a la que corresponde el 10% de cada cantidad.

Fuente: Datos de Fachverbandes Betonstahlmatten e.V.

IV. EL MERCADO ITALIANO

(10) El mercado italiano está marcadamente orientado hacia la exportación, como resulta evidente de la tabla que se ofrece a continuación:

Tabla 6

Italia — datos relativos a la importación y exportación de mallas electrosoldadas

(en toneladas)

Año	Importaciones			Exportaciones		
	De otros países CE	De terceros países	Total	A otros países CE	A terceros países	Total
1980	1 371	26	1 397	51 276	39 087	90 363
1981	1 107	31	1 138	36 381	34 558	70 939
1982	1 498	29	1 527	26 261	35 170	61 431
1983	1 508	11	1 519	31 621	40 772	72 393
1984	1 894	6 275	8 169	39 056	42 723	81 779
1985	2 070	18 781	20 851	41 740	61 001	102 741
1986	1 717	8 661	10 378	66 790	46 406	113 196
1987	3 139	23 979	27 118	76 452	56 670	133 122

Fuente: Eurostat, tablas analíticas del comercio internacional.

Nota: En Italia se distingue entre mallas soldadas con un diámetro igual o superior a 3 mm (código Nimex 73.27-20) y mallas con un diámetro inferior a 3 mm (código Nimex 73.27-39). Las últimas aparecen representadas en

la tabla en un 80%. En Italia sólo existen cifras exactas relativas a la producción y abastecimiento del mercado de mallas con un diámetro de al menos 3 mm; éstas son las que aparecen en la siguiente tabla:

Tabla 7

Italia — Producción y abastecimiento del mercado; mallas metálicas electrosoldadas (diámetro igual o superior a 3 mm)

(en toneladas)

Ano	Producción	Abastecimiento del mercado
1980	255 000	216 655
1981	265 000	238 780
1982	255 000	240 061
1983	250 000	230 032
1984	283 000	235 272
1985	250 000	191 647

Fuente: Assider.

Nota: Assider no dispone de cifras relativas a mallas electrosoldadas con un diámetro inferior a 3 mm porque la mayoría de los fabricantes no son miembros de Assider.

D. Las empresas participantes

(11) Las empresas y asociaciones de empresas que se mencionan a continuación han participado en uno o más de los acuerdos que aquí nos ocupan, y/o en prácticas concertadas:

1. Tréfilunion SA Petite route de Marnaval, F-52102 Saint-Dizier, Cedex (en adelante mencionada como TV);
2. Société Métallurgique de Normandie, 42, rue de la Boétie, F-75008 París (en adelante mencionada como SMN);
3. Tecnor (bis 1983 Chiers-Chatillón-Gorcy (CCG)), La Défense 9, 4, Place de la Pyramide, F-92800 Puteaux (Hauts-de-Seine);
4. Société des Treillis et Panneaux Soudés, La Défense 9, 4, Place de la Pyramide, F-92800 Puteaux (Hauts-de-Seine) (en adelante mencionada como STPS);
5. Sotralentz SA, 24 rue du Professeur Froehlich, F-67320 Drulingen (en adelante mencionada como Sotral o Sotralentz);
6. Tréfilarbebed Luxembourg-Saarbrücken/S.à.r.l. (antes Tréfilarbebed SA) 16 (a), Avenue de la Liberté, L-2339 Luxembourg (en adelante mencionada como TA) y sus filiales en Francia, Bélgica y Países Bajos;
7. Tréfileries Fontaine l'Evêque, 1, ruelle aux Loups, B-6140 Fontaine l'Evêque (en adelante mencionada TFE);
8. Frère-Bourgeois Commerciale SA, B-6090 Couillet (en adelante mencionada como FBC);
9. NV Usines Gustave Boel, afdeling Trébos, B-2991 Tildonk (Haacht) (en adelante mencionada como Boel/Trébos);

10. Thibo Draad en Bouwstaalprodukten BV, NL-5740 SX Beek en Donk, Bosscheweg 28 (en adelante mencionada como Thibodraad);
11. Van Merksteijn Staalbouw BV, Kanaalstraat 0.Z. 8, NL-8102 Raalte;
12. ZND Bouwstaal BV, JF Kennedylaan 22, NL-5555 XD Valkenswaard (en adelante mencionada como ZND);
13. Baustahlgewebe GmbH, Burggrafstraße 5, D-4000 Düsseldorf 11 (en adelante mencionada como BStG);
14. ILRO SpA, Via GB Vico 8, I-22053 Lecco-Pescarenico (en adelante mencionada como ILRO);
15. Ferriere Nord SpA (Pittini), I-33010 Isoppo (Ud), Franzione Rivoli (en adelante mencionada como Ferriere Nord);
16. GB Martinelli fu GB Metallurgica SpA, via Breda 152, Milano, Italia (en adelante mencionada como Martinelli);

E. Datos más detallados sobre las empresas participantes

I. FRANCIA

(12) Se consideran participantes las siguientes empresas francesas:

1. Empresas del antiguo grupo Sacilor

a) Tréfilunion (TU)

Esta empresa con sede en Saint-Dizier fue hasta el 1 de enero de 1987 una filial de Sacilor participada al 100 %, a través de Unimetal, y cuenta con un capital del 150 000 000 FF (Tréfilunion I). Además de mallas electrosoldadas fabricaba también productos de alambre. Con una cuota de mercado de alrededor del 30 % (1984), TU era el mayor fabricante francés de mallas electrosoldadas. El 1 de enero de 1986 TU transfirió su negocio de mallas electrosoldadas a Acor, sociedad también perteneciente al actual grupo Sacilor-Usinor. Durante la segunda mitad de 1987, Tréfilunion fue absorbida, con efectos a partir del 1 de enero de ese año, por la sociedad Tecnor (véase más adelante 2a). La sociedad que surgió de esta operación pasó a denominarse Tréfilunion (Tréfilunion II). Así pues en adelante cuando se mencione el nombre de Tréfilunion (TU) se hará referencia, a falta de otra precisión, a Tréfilunion I.

b) Société Métallurgique de Normandie (SMN)

SMN es igualmente una filial de Sacilor participada al 100 % (ahora a través de

Unimétal) con sede en París y con un capital de 100 000 000 FF. La empresa se dedica principalmente a la producción de alambre laminado y acero en barras. En 1984 su producción de mallas electrosoldadas alcanzaba una cuota del 3 % del mercado francés. Actualmente, SMN ha abandonado la fabricación de mallas.

2. Empresas del antiguo grupo Usinor

- a) Chiers-Chatillon-Gorcy (CCG), que en 1983 pasó a llamarse Tecnor

Tecnor era originariamente una filial de Usinor participada al 100 % con sede en Puteaux. Su capital asciende a 231 121 000 FF y en 1984 su cuota en el mercado francés de mallas electrosoldadas era de un 7,5 % aproximadamente. En la primera mitad de 1987, la sociedad abandonó sus actividades de fabricación de mallas. Durante la segunda mitad de 1987 Tecnor absorbió la sociedad Tréfilunion con efectos a partir del 1 de enero de 1987 y pasó a denominarse Tréfilunion (Trefilunion II, véase 1a).

- b) Société des Treillis et Panneaux Soudés (STPS)

STPS era hasta 1987 una filial de Usinor (en este caso a través de Usinor Tréfileries) participada al 100 % con sede en Puteaux y con un capital de 12 000 000 FF. Desde 1987 STPS es filial de Acor (véase 1a). Su cuota en el mercado francés de mallas electrosoldadas ascendía al 8,8 % en 1984.

3. Empresas independientes

Sotralentz (Sotral)

Esta empresa con sede en Drulingen y un capital de 12 500 000 FF, se dedica, entre otras cosas, a la fabricación de mallas metálicas electrosoldadas. En 1984, su cuota en el mercado francés de este producto era del 7 %. Sotral es el único fabricante francés de estas mallas que exporta a la República Federal de Alemania.

II. LUXEMBURGO

Tréfilarbeid (TA)

- (13) Hasta el 1 de agosto de 1984, Tréfilarbeid era responsable de la coordinación de ventas y de la política comercial del grupo Arbed, incluida la parte destinada a la exportación, de la producción de la fábrica de St. Ingbert. Desde entonces esta sociedad se ha convertido en Tréfilarbeid Luxembourg/Saar-

brücken SARL. Su cuota de mercado en 1983 ascendía al 38 % en Bélgica y al 22 % en los Países Bajos. En Francia, durante el ejercicio económico de julio de 1983 a junio de 1984 se estabilizó en el 7 % aproximadamente.

III. BÉLGICA

(14) Empresas belgas participantes:

1. Tréfileries de Fontaine-l'Évêque (TFE)

TFE es una sociedad con sede en Fontaine l'Évêque y con un capital de 121 000 000 FB. La empresa pertenece al grupo Cockerill-Sambre, que participa en ella con el 67 % de las acciones. El otro 33 % está en manos del Estado belga y de la Société Regionale d'Investissement de Wallonie. TFE fabrica principalmente mallas electrosoldadas, producto que constituye alrededor del 75 % de su producción total, que en 1984 ascendía a unas 25 400 toneladas. Su cuota de mercado en Bélgica era del 14,5 %, aproximadamente, en 1983.

2. Frère-Bourgeois Commerciale SA (FBC)

FBC es una filial de Cokerill-Sambre participada al 100 % (desde el 1 de abril de 1986 esta empresa se conoce como Steelinter SA). La sociedad se dedica entre otras cosas a adquirir las mallas electrosoldadas fabricadas por TFE.

3. NV Usines Gustave Boël, Afdeling Trébos, Til-donck, (Haacht) (Boel/Trébos)

Trébos, sección del grupo Boël, fabrica mallas electrosoldadas. Su cuota de mercado en Bélgica era del 15 % en 1983.

IV. PAÍSES BAJOS

(15) Empresas participantes de los Países Bajos:

1. Thibo Draad — en Bouwstaal Produkten BV, Beek en Donk (Thibodraad)

Esta empresa es una filial de Hoogovens NV participada al 100 %. Desde el 1 de enero de 1987 está dividida en dos sociedades, igualmente pertenecientes al 100 % al grupo Hoogovens: Thibo Draad BV y Thibo Bouwstaal BV. Las ventas anuales de mallas electrosoldadas ascendieron a finales de 1985 a unas 30 000 toneladas. Su cuota de mercado en los Países Bajos era de alrededor del 23,5 % en 1983.

2. Van Merksteijn Staalbouw VV, Raalte (van Merksteijn)

Esta empresa producía unas 80 000 toneladas en 1985. Su cuota en el mercado de mallas electrosoldadas estándar asciende a un 50 % en los Países Bajos y ronda el 24 % en Bélgica. Exporta a Bélgica y últimamente también a la República Federal de Alemania.

3. ZND Bouwstaal BV, Valkenswaard (ZND)

Esta empresa es el tercer productor de mallas electrosoldadas de los Países Bajos, con una producción anual de unas 6 000 toneladas. Su cuota de mercado en su país alcanzaba prácticamente el 4 % en 1983.

V. REPÚBLICA FEDERAL DE ALEMANIA

Baustahlgewebe GmbH, Düsseldorf (BStG)

- (16) BStG es una empresa en participación (joint venture), propiedad de las siguientes sociedades:

- Thyssen Stahl AG, Hamm (Westf): 34 %
- Klöckner Draht GmbH: 33,5 %
- Saarstahl Volklingen GmbH (desde el 4 de julio de 1986; antes de esta fecha su cuota pertenecía a Arbed Saarstahl y hasta el 1 de enero de 1986 a Arbed): 25,001 %
- Roesler Draht AG, Schwabenthal: 7,499 %.

El capital social asciende a 20 millones DM. BStG posee plantas de producción propias (Aalen, cerca de Stuttgart y Glinde, en las proximidades de Hamburgo). La empresa comercializa también una parte de la producción de las fábricas de sus propietarios: Thyssen (Hamm I y Gelsenkirchen), Klockner (Hamm II y Kehl), Roesler (Waldneil), así como parte de la producción de la planta de St. Ingbert, controlada actualmente por Technoarbed Deutschland.

Además, BStG comercializa todas las redes electrosoldadas fabricadas en la planta de Roermond (NL) del grupo Arbed, que se distribuyen en la República Federal de Alemania, así como la producción total de Bayerische Stahlmatten GmbH, Neufahrn, sociedad en la que BStG participa en un 51 % y, por último, comercializa también toda la producción de Baustahlmatten Hochheim GmbH, en la que su cuota de participación es del 49 %.

Con un volumen de ventas anual que se aproxima a las 320 000 toneladas, BStG posee la mayor cuota de mercado (casi un 36 %) de la República Federal de Alemania.

VI. ITALIA

- (17) Las empresas italianas participantes son las siguientes:

1. *Ilro SpA, Civate (Lecco) (Ilro)*
Ilro es el principal exportador italiano que vende a Francia.
2. *Ferriere Nor SpA (Pittini), Rivoli di Osoppo (Udine) (Ferriere Nord)*
Su principal país de exportación es la República Federal de Alemania.
3. *Martinelli GB Fu GB Metallurgica SpA, Milano (Martinelli)*
Martinelli es una empresa relativamente pequeña.

F. Verificaciones de la Comisión

- (18) Los días 6 y 7 de noviembre de 1985, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 14 del Reglamento 17, agentes acreditados por la Comisión efectuaron, simultáneamente y sin aviso previo, verificaciones en los locales de siete empresas y dos asociaciones de empresas, en concreto en: Tréfilunion, Sotralentz, Tréfilarbebed Luxembourg/Saarbrücken Sarl, Ferriere Nord SpA (Pittini), Baustahlgewebe GmbH, Thibo Draad — en Bouwstaalprodukten, NV Bekaert, Syndicat National du Tréfilage d'acier (STA) ⁽¹⁾ y Fachverband Betonstahlmatten eV ⁽²⁾.
- (19) Los días 4 y 5 de diciembre de 1985, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 14 del Reglamento 17, agentes acreditados por la Comisión efectuaron verificaciones en los locales de las empresas Ilro, Martinelli GB, Usines Gustave Boël, Afdeling Trébos, Tréfilenes de Fontaine — l'Evêque, Frère-Bourgeois, van Merksteijn y ZND.
- (20) En todas estas verificaciones se controlaron ciertos documentos que junto con otros datos que la Comisión recabó al amparo del artículo 11 del Reglamento n° 17, constituyen el material de prueba sobre el que se fundamenta la presente Decisión.

G. Procedimiento ulterior

- (21) El 12 de marzo de 1987 se remitió a las empresas interesadas la declaración de objeciones, con respecto a las cuales las empresas ya han adoptado una postura.

Los días 23 y 24 de noviembre de 1987 se concedió audiencia a los representantes de las empresas y asociaciones de empresas participantes.

H. Resumen global de las restricciones de la competencia que aquí nos ocupan

- (22) Las restricciones de la competencia de las que se habla a continuación consisten en una serie de acuerdos y/o prácticas concertadas (en resumen y en adelante «acuerdos») que tienen como objeto la fijación de precios y/o contingentes de cuotas así como el reparto del mercado de mallas electrosoldadas. Estos acuerdos afectan principalmente en cada ocasión a determinados mercados (el francés, el del Benelux o el alemán). Sin embargo el comercio transfronterizo no es ajeno a ellos debido sobre todo a que la casi totalidad de quienes participan en cada mercado (es decir, también los importadores) tomaron parte en los acuerdos).

⁽¹⁾ STA (Syndicat national du tréfilage d'acier) es la asociación profesional de trefiladores franceses, a la que pertenecen todos los fabricantes de mallas electrosoldadas salvo uno, Tecta.

⁽²⁾ La Fachverband Betonstahlmatten es la asociación de fabricantes alemanes de mallas electrosoldadas que agrupa a la práctica totalidad de los mismos.

En el presente caso no se trata tanto de un acuerdo global celebrado entre el conjunto de productores de todos los Estados miembros afectados cuanto de un conjunto de diversos acuerdos en los que las partes no siempre son las mismas.

Sin embargo, este conjunto de acuerdos ha producido una amplia regulación de una parte esencial del mercado común a través de la reglamentación de los mercados individuales.

J. Las restricciones de la competencia

I. EL MERCADO FRANCÉS

1. *El primer grupo de acuerdos de 1981/82 suscritos entre productores franceses y productores italianos, alemanes y belgas que tradicionalmente exportaban a Francia*

- (23) El primer grupo de acuerdos se suscribió entre productores franceses, italianos, alemanes y belgas que exportaban a Francia. Afectaban además de a los precios a las cuotas de mercado y estuvieron vigentes entre el mes de abril de 1981 y marzo de 1982. Participaron en ellos junto a los productores franceses, las empresas italianas Ilro, Ferriere Nord y Martinelli, los fabricantes belgas Boël/Trébos y Tréfileries de Fontaine-l'Évêque (TFE) y la empresa comercial del grupo Cockerill-Sambre Frères-Bourgeois Commerciale (FBC), que comercializa la producción de TFE, así como también Tréfilarbeid (República Federal de Alemania/Benelux). En los apartados siguientes se presentan las pruebas tanto de la celebración de estos acuerdos (puntos 24—29) como de la participación de productos italianos, alemanes y belgas (puntos 31—50).

a) Los acuerdos de 1981/82

- (24) En una nota de 1 de diciembre de 1981, el Sr. Duroux, director comercial de TU, sección Baustahl, afirma, entre otras cosas, refiriéndose al año 1981:

«Tréfilunion ha conseguido frenar el flujo de importaciones creando una barrera, a saber, el acuerdo celebrado con los fabricantes, incluyendo los productores extranjeros más importantes. A consecuencia de ello se ha creado una situación artificial que ha producido una subida relativa de los precios de 1981 en nuestro mercado, mientras que el volumen de importaciones se ha mantenido prácticamente en el nivel de 1980».

- (25) Este acuerdo provocó una espectacular subida de precios. En abril de 1981 los precios rondaban los 1 900 FF la tonelada. A finales del mismo año habían

alcanzado los 3 000 FF y superaban con creces los de otros países productores de la CE, por ejemplo, los 2 243 FF/tonelada de la RFA, los 2 444 FF/tonelada de Italia, los 2 220 FF/tonelada de Bélgica y los 2 264 FF/tonelada de los Países Bajos. Estos datos aparecen en la nota de 1 de diciembre de 1981 anteriormente mencionada.

- (26) La cuota de importaciones en el mercado francés, que en enero de 1981 había alcanzado el 21 %, durante los meses de julio y agosto ascendió al 33 % y se estabilizó en los cuatro últimos meses del año (29 %, 29 %, 32 % y 29 %).

- (27) De la nota de TU se desprende asimismo que el acuerdo no sólo afectó a los precios, sino también a las cuotas de mercado, y que la asignación de dichas cuotas a los participantes se hizo depender en gran medida de los resultados que aquéllos hubieran obtenido anteriormente. Así se explica en la nota:

«En las discusiones mantenidas entre productores de distintos países sobre las cuotas de mercado que se iban a asignar, los argumentos de aquéllos que ya tenían acceso al mercado y disfrutaban de posiciones adquiridas eran contundentes.

El ejemplo ofrecido en Francia con motivo del último acuerdo muestra la importancia de estas posiciones adquiridas. Debería tenerse en cuenta que estos debates no persiguen fijar cuotas bilaterales, sino simplemente convertir en dinero una situación creada desde el exterior».

En la misma nota se reconoce que el mantenimiento de los precios está estrechamente ligado a una autolimitación cuantitativa:

«El mantenimiento del acuerdo sobre los precios significa, al menos para los productores franceses, una limitación cuantitativa al nivel actual en su propio mercado».

- (28) El mismo punto de vista aparece en las declaraciones que recoge la nota sobre las exportaciones de TU a Bélgica y los Países Bajos:

«Finalmente hay que señalar que estamos interesados en que en las conversaciones que se están iniciando sobre la mejora de los precios de venta que precisan los productores belgas y holandeses, se reconozca nuestra posición en estos países».

- (29) El acuerdo de 1981 estuvo en vigor desde abril de aquel año hasta marzo de 1982; la Comisión tuvo noticia de los contingentes asignados a los productores franceses a través de un documento enviado con una carta de acompañamiento, con fecha de 1 de octubre de 1982, encontrada en TU. El documento contiene la siguiente tabla:

Suministros de redes electrosoldadas: laminado + estriado en Francia

Empresas	1978		1979		1980		1981		Promedio 1978 a 1981		Quotas	
	Toneladas	%	Toneladas	%	Toneladas	%	Toneladas	%	Toneladas	%	⁽¹⁾	
CCG + MD	26 526	13,27	25 939	14,44	27 173	12,90	26 535	13,03	26 543	13,37	13,84	13,40
Gantois	1 355	0,68	1 274	0,71	976	0,46	1 587	0,78	1 298	0,65	1,03	1,00
FFM	9 692	4,85	7 869	4,38	7 970	3,78	7 559	3,71	8 273	4,17	3,72	3,60
SMN	12 249	6,13	11 190	6,23	12 121	5,75	11 852	5,82	11 853	5,97	5,99	5,80
Sotralentz	20 458	10,23	17 273	9,61	20 446	9,70	20 742	10,19	19 730	9,94	10,02	9,70
STPS	21 355	10,68	21 565	12,00	30 456	14,46	24 308	11,94	24 421	12,30	12,91	12,50
TSE	8 520	4,26	9 029	5,03	9 485	4,50	9 786	4,81	9 205	4,64	4,03	3,90
TU	92 770	46,39	77 212	42,97	92 602	43,95	90 116	44,25	88 175	44,42	44,10	42,70
Tecta	7 039	3,52	8 324	4,63	9 450	4,49	11 149	5,47	8 990	4,53	4,36	
											100,00	92,60
Total productores franceses	199 964	100,00	179 675	100,00	210 679	100,00	203 634	100,00	198 488	100,00		
Estimación del importe	53 200	21,03	67 600	27,37	67 500	24,28	75 200	26,95	65 900	24,96		
Total mercado aproximación	253 000		247 000		278 000		279 000		264 000			

⁽¹⁾ Según datos de + Tecta — Arbed.

1. Semestre 1982: Fábricas francesas = 70 650

Importaciones = 42 350

113 000 toneladas = 37,50 %.

Según se deduce de un protocolo encontrado en la inspección de TU, con fecha de 23 de marzo de 1982, sobre la reunión de la presidencia de TU, se acordó que aquélla aplicara «hasta el final el acuerdo vigente que expira el 31 de marzo».

(30) Los apartados que vienen a continuación constituyen la prueba de la participación en el acuerdo de 1981 de productores italianos, alemanes y belgas.

b) Participación italiana en el acuerdo sobre el mercado francés de 1981/82

(31) Ya en octubre de 1980 algunos productores italianos habían participado en prácticas concertadas con fabricantes franceses en el mercado francés. Así lo refleja un télex de 15 de octubre de 1980 enviado a Martinelli por Italmat, el representante de Fierre Nord y Martinelli en Francia:

«Le comunicamos que los participantes en la reunión sobre mallas electrosoldadas, celebrada en París el 9 de octubre, han aprobado por unanimidad las condiciones acordadas en la reunión que tuvo lugar el 3 de octubre; éstas se aplicarán de la siguiente forma . . .».

En el mismo télex se mencionan los descuentos que se aplicarán a los precios de catálogo en las distintas

zonas de Francia. También se explica que los productores franceses aplican un descuento de 50/60 FF/t, facilitando así a los italianos un margen de penetración.

(32) El 17 de marzo de 1981 Italmat envió un télex a Martinelli en el que le anunciaba que los productores franceses «habían adoptado la iniciativa de convocar una reunión (no sólo de Tréfilunion sino de todos los fabricantes franceses) para estudiar si podía mejorarse la actual situación del mercado». Los dos temas centrales de esta reunión serían la adopción de un auténtico catálogo de precios («listino verita») y la asignación de cuotas de penetración (los exportadores principales que venden a Francia son los italianos y los belgas, los alemanes apenas han accedido a este mercado). Del contexto se deduce que esta última observación sobre la penetración alemana excluye a Arbed, de la que proceden 20 000 de las 24 000 toneladas que en 1985 se exportaron a Francia procedentes de la República Federal de Alemania.

El mismo télex se afirma asimismo que TU, Usinor (sociedad matriz de CCG y STPS), los italianos y los belgas participarían en la reunión que estaría presidida por el Sr. Charbaut de STA. Más adelante se explica que Ilro había comunicado ya su presencia. En otro télex encontrado en Martinelli, con fecha de 25 de marzo de 1981, esta última informaba a Italmat de

su participación en la reunión de París fijada para el 1 de abril de 1981.

- (33) La polémica reunión tuvo realmente lugar, y existe un télex, de 9 de abril de 1981, que Italmat envió a Martinelli, y que fue encontrado en esta última empresa, que contenía los precios de catálogo, las reducciones de precios y los descuentos de promoción acordados que se habían concedido a los italianos. Estas condiciones se aplicarían a los pedidos confirmados en el período comprendido desde el 13 de abril hasta el 15 de mayo con fechas de entrega de hasta el 29 de mayo de 1981. Por lo que se refiere a los contingentes, en el télex se explica: «Para Italia la cuota se ha fijado en 32/33 000 toneladas; la cuota nuestra asciende a 8 000 toneladas, que deben repartirse entre ustedes (es decir Martinelli) y Ferriere Nord». El télex menciona un ejemplo de la cotización del precio de las mallas estándar código n° 88: 2 400 FF/tonelada; previa deducción de descuentos temporales: 250 FF/tonelada; previa reducción de descuentos promocionales: 50 FF/tonelada = a precio efectivo libre de porte y sin despacho de aduana.

- (34) Un memorándum de 9 de abril de 1981 del Sr. Marie, director de TU, sección mallas metálicas electrosoldadas, y presidente desde 1983 de Adets, hallado durante la inspección de Ferriere Nord y Martinelli, contiene las principales decisiones adoptadas en la reunión del 1 de abril:

«Hemos tenido conocimiento de su acuerdo en los siguientes puntos:

- i) En el período de 1 de abril de 1981 al 31 de marzo de 1982 su empresa suministrará al mercado francés un máximo de 4 000 toneladas.
- ii) Los suministros deben hacerse con la mayor regularidad temporal posible.
- iii) Comunicación mensual de los contingentes . . .
- iv) Rectificación de cantidades superiores o inferiores a la cuota asignada: las diferencias constatadas y comunicadas entre los contingentes acordados se compensarán en un plazo de 2 meses a partir de la constatación de las mismas.
- v) Precios aplicados: los precios deben corresponder a aquellos que aparecen en la lista de precios y que han sido puestos en su conocimiento puntualmente . . .
- vi) Información: los productores franceses se ocuparán de mantenerles regularmente al corriente de la situación del mercado, . . . etc., (constataciones, previsiones).
- vii) Compromiso: ustedes se comprometen a respetar estos acuerdos . . .
- viii) Mercado italiano: si se llegara a un acuerdo sobre las mallas electrosoldadas en el mercado italiano, los productores franceses se

verían obligados, tras las pertinentes negociaciones, a respetar sus cláusulas de aplicación.

- ix) Los productores franceses les conceden la posibilidad de aplicar un margen llamado de promoción de un máximo de 40 FF/tonelada a suministros libres de porte previo despacho de aduana; 50 FF/tonelada a suministros libres de porte sin despacho de aduana».
- (35) Entre los productores italianos que participaron en el acuerdo de mercado de 1981/82 se encuentran Ilro, Ferriere Nord y Martinelli. Del télex anteriormente mencionado y del memorándum, así como de una tabla de Tréfilunion con el encabezamiento «Importaciones de mallas electrosoldadas procedentes de Italia», encontrada en la empresa Ferriere Nord, se desprenden las siguientes cuotas correspondientes a un período de 12 meses: Ilro 24 000/25 000 toneladas, Ferriere 4 000 toneladas y Martinelli 4 000 toneladas.

- (36) Mientras que las importaciones italianas a Francia de 1979 y 1980 ascendían a 37 000 y 37 500 toneladas, los acuerdos debían garantizar en los 12 meses de abril de 1981 a marzo de 1982 una reducción a 32 000/33 000 toneladas. En 1980, las ventas al mercado francés se fijaron en 279 000 toneladas, aunque en la reunión de abril de 1981 no se estableció para aquel año una cifra superior a las 240 000/250 000 toneladas. El 4 de mayo el Sr. Cattapan, director comercial de Ferriere Nord, envió un télex al Sr. François de Italmat, que le había comentado algunos puntos del memorándum del Sr. Marie, indicando que en relación con «el punto I a II del memorándum del Sr. Marie, los suministros se realizarán en los términos indicados por ustedes, siempre y cuando el mercado se mantenga dentro de ellos».

- (37) Durante varios meses el acuerdo entre los productores franceses e italianos funcionó eficazmente. Así se informa en una nota de Ferriere Nord sobre la reunión, de 20 de octubre de 1981, en la que estuvieron presentes TU, Ilro, Ferriere Nord, Martinelli e Italmat:

«Los resultados del acuerdo de marzo (a partir del 1 de abril de 1981) fueron satisfactorios y produjeron una subida en la cotización de los precios tanto para los franceses como para los italianos».

- (38) El 18 de febrero de 1982 tuvo lugar en París una reunión en la que participaron TU, Ilro, Martinelli, Italmat y Ferriere Nord. El Sr. Marie (TU) explicó que el análisis de las tendencias del mercado mostraban que:

«el acuerdo de principios de 1981 ha dado los resultados esperados en términos de cantidades y precios».

Lo mismo podría leerse en una nota del representante de Ferriere Nord encontrada en esta empresa y que continuaba:

«En 1981 el mercado francés alcanzó la cifra de aproximadamente 275 000 toneladas en lugar de las 253 000 toneladas que se esperaba. Ello podía significar una mejora también para los italianos, mejora que se discutirá en la próxima reunión de junio de 1982».

- (39) Sin embargo, comenzaron a surgir tensiones entre los socios. Las estadísticas correspondientes a los nueve primeros meses del acuerdo proporcionadas por los propios productores muestran que Ilro había superado ligeramente su cuota, mientras que Ferriere Nord y Martinelli apenas llegaban a alcanzarla. Las estadísticas aduaneras mostraban sin embargo que las exportaciones de Italia hacia Francia habían superado considerablemente el límite máximo de la cuota. Todos estos datos proceden de las estadísticas de TU encontradas en la inspección de Ferriere Nord.

- (40) Un télex del Sr. Castelnuovo de Boel (Bélgica) dirigido al Sr. Pittini de Ferriere Nord, con fecha de 15 de marzo de 1982, y que fue encontrado en la inspección de esta última empresa, contiene la siguiente afirmación:

«El Sr. Montanelli de Ilro vende en Francia a través de una empresa situada en Briançon grandes contingentes de mallas electrosoldadas a precios muy inferiores a los establecidos en el acuerdo franco-belgo-italiano de principios de 1981».

- (41) En marzo de 1982, los italianos por su parte se mostraban preocupados por los precios que estaban aplicando los fabricantes franceses integrados, en concreto, TU, SMN, CCG y STPS. Pero en una reunión que tuvo lugar, el 8 de marzo de 1982, en Italia y en la que participaron el Sr. Marie (TU), el Sr. Cattapan (Ferriere Nord) y los Sres. Montanelli, Locatelli y Tedeschi (Ilro), el primero explicó que los productores franceses integrados habían aplicado en marzo un descuento temporal de 325 FF. En un télex, con fecha 9 de marzo de 1982, del Sr. François de Italmét dirigido al Sr. Cattapan puede leerse lo siguiente:

«El Sr. Marie subraya que se trataba de una medida temporal y que los productores franceses no estaban obligados a solicitar de sus socios italianos, belgas y alemanes el permiso para revisar sus precios, sino sólo para informarles de la decisión adoptada».

El télex continúa citando al Sr. Montanelli, el cual:

«Ha confirmado los términos del télex que envió hace unos días al Sr. Marie, es decir, su intención de abandonar el club y aplicar descuentos de 600/700 FF . . .». «Así que nos hemos declarado la guerra . . .», declara el Sr. François.

- (42) En las discusiones en las que participaron el Sr. Marie, Boel («para mallas electrosoldadas en el mercado

francés»), Charbaut (STA), Cattapan (FN), Montanelli (Ilro) y Martinelli (Martinelli) se intentó limar las diferencias de opinión entre los socios, tal y como se desprende de la nota del Sr. Cattapan sobre la reunión celebrada el 6 de abril de 1982 en Bruselas, así como de su télex a Italmét (Sr. François) de 20 de abril de 1982. Tras estos debates, el Sr. Cattapan informó al Sr. Marie en un télex, de 19 de abril de 1982, sobre la interpretación que los italianos habían dado a las medidas acordadas. Esta interpretación proponía una prórroga de 3 meses, de abril a junio de 1982, del acuerdo franco-italiano bajo ciertas condiciones relativas a precios y cuotas. El télex, de 19 de abril de 1982, contiene entre otras cosas las siguientes declaraciones:

« . . .

- c) En base a la voluntad común de intentar la mejora de un sector que se encuentra sometido a presión debido a la escasez de la demanda, los productores italianos acuerdan proponer un descuento de 325 FF sobre la lista de precios, además de un pequeño descuento de promoción.

Las cantidades máximas de exportación a Francia a las que se comprometieron los productores italianos para los meses de abril, mayo y junio ascienden a un total de 7 200 toneladas, es decir, tres veces 1 800 + 300 + 300, con la condición expresa de que se alcancen las previsiones mencionadas y evolucionen con regularidad.

(. . .)

Creo poder asegurar que nuestra meta y nuestra aspiración común se han cumplido.

En consecuencia, las condiciones adoptadas se aplicarán a partir de hoy, ya que ustedes ratifican nuestro acuerdo».

En un télex enviado por el Sr. Marie al Sr. Cattapan, con fecha de 23 de abril de 1982, se aceptaba esta interpretación del Sr. Marie con observaciones adicionales que recogían garantías previstas por los productores franceses, a excepción posiblemente de Sotral, cuya opinión definitiva no se conocía por entonces. El 26 de abril de 1982 se envió a Ilro una copia de este télex.

- (43) Ferriere Nord y Martinelli llevaron inmediatamente a la práctica el acuerdo ampliado, y el 20 de abril de 1982 su agente Italmét les informó mediante télex de que había enviado el siguiente télex a sus clientes franceses:

«nos complace comunicarle que a partir de hoy podemos aceptar solicitudes de suministro para los meses de abril mayo y junio en las siguientes condiciones:

- 1—3. Lista de precios de Tréfilunion (incluida la reducción prevista en la lista) menos 385 FF en cada suministro sin despacho de aduana por parte francesa (385 FF = a una reducción de 325 FF + un descuento de promoción de 60 FF, tal y como se acordó entre italianos y franceses).
4. Hasta finales de junio de 1982 no podemos suministrar más de 600 toneladas/mes (300 toneladas Ferriere Nord).
5. Por motivos logísticos, no tenemos previstos suministros mixtos Martinelli/Ferriere Nord, lo que deben tener en cuenta en sus pedidos.
6. Después de nuestra ausencia de mercado durante dos meses, decisión que habíamos tomado para no agravar una situación ya bastante tensa, confiamos en que nos encarguen las cantidades que necesiten para poder así apuntalar el mercado de mallas electrosoldadas». (El Sr. Cattapan (FN) anotó un «OK»).
- (44) De los documentos anteriores se desprende que Ferriere Nord y Martinelli hicieron todo lo que estaba en sus manos para mantenerse dentro del acuerdo de 1981/82 y apoyaron una prórroga del mismo. Sin embargo, se desprende asimismo que Ilro no se atuvo al acuerdo de 1982/83, y la Comisión no dispone de documentos que demuestren que Ilro hubiera aprobado una prórroga de aquél.
- (45) Por lo que se refiere a los fabricantes franceses, en una reunión con TA, celebrada el 21 de abril de 1982, en la que estuvieron presentes todos ellos (excepto Sotral), acordaron que aplicarían un descuento máximo de 325 FF/tonelada a todos los nuevos pedidos que debían suministrarse en mayo, descuento que se reduciría en junio a 275 FF/tonelada (*fuentes*: nota de 23 de abril de 1982 del Sr. Knap de TA Francia sobre esta reunión dirigida al Sr. Schür, TA Luxemburgo).
- c) La participación alemana en los acuerdos de 1981/82 sobre el mercado francés
- (46) La principal empresa alemana que participó en los acuerdos de 1981/82 sobre el mercado francés fue TA, responsable del 85 % de las exportaciones alemanas a Francia. Mediante el acuerdo se asignó una cuota a esta empresa. Los datos sobre este tema proceden de una nota de TU, de 23 de octubre de 1981, sobre una reunión que tuvo lugar entre TU y TA el 20 de octubre de 1981; en esta reunión:
- «TU declara que TA debe suministrar unas 500 toneladas mensuales a Woippy y Estrasburgo (dos almacenes de Davum), así que le quedan unas 800 toneladas para distribuir a los demás clientes».
- Esto significa que la cuota de TA era de 1 300 toneladas mensuales o 15 600 toneladas anuales, cifra que corresponde a una cuota del mercado del 7,4 % tomando como base el total de las ventas de los productores franceses en 1980, es decir, excluyendo otras importaciones. (Este porcentaje está confirmado en el n° 29 del documento mencionado de 1 de octubre). En la misma reunión TA:
- «protesta por la cuota, en su opinión, excesiva, que se concedió a los belgas y a los italianos en los últimos acuerdos, que también favorecían a TU y CCG. TA opina que siempre ha sido tratada como un pariente pobre en nuestro mercado (es decir, el francés) cuando en realidad era uno de los principales suministradores».
- d) La participación belga en el acuerdo de 1981/82 sobre el mercado francés
- (47) En el acuerdo de 1981/82 participaron fundamentalmente las empresas Frère-Bourgeois/Fontaine-l'Évêque (FBC/TFE) y Boel/Trébos. Sin embargo también participó TA a través de su filial belga Tréfilard Bouwstaal NV, Gante (TA Gent).
- (48) Por lo que respecta a FBC/TFE se sabe por la nota de TU, de 23 de octubre de 1981, mencionada en el apartado 46 que la cuota de aquélla se encontraba en las 4 000 toneladas anuales.
- «Por lo que se refiere a los últimos acuerdos, según datos de TA Frère-Bourgeois habría suministrado unas 2 000 toneladas mensuales, mientras que su cuota real es de 4 000 toneladas anuales, tal y como demuestra una carta dirigida a TA por el Sr. Marie. En realidad, desde abril Frère-Bourgeois sólo suministra 58 toneladas».
- (49) Por lo que se refiere a Usines Gustave Boël y a su fábrica Trébos (Boel/Trébos), una nota sobre la reunión celebrada, el 1 de abril de 1981, en París afirma lo siguiente:
- «El viernes 3 de abril tuvo lugar una reunión entre ellos (los franceses) y Jacques Boel + Charleroi (es decir Boel + Frère Bourgeois)».
- En una nota manuscrita se reconoce asimismo que las cantidades «ya negociadas» propuestas para los belgas ascendían a 8 000 toneladas. Puesto que la cuota de FBC/TFE era de 4 000 toneladas, la de Boel/Trébos debía rondar también la misma cifra.
- (50) Como ya se mencionó en el punto 40, el Sr. Daniele Castelnuovo de Boel se quejó ante el Sr. Pittini de Ferriere Nord, mediante un télex, de 15 de marzo de 1982, de que las mallas electrosoldadas de Ilro se estaban vendiendo en Francia a precios muy inferiores a los recogidos en el acuerdo franco-belgo-italiano de

principios de 1981. Según el télex, el Sr. Jacques Boel agradece de antemano su intervención al Sr. Pittini, mientras que el Sr. Daniele se une al Sr. Boël expresando su agradecimiento al Sr. Pittini por «salvaguardar la estabilidad del mercado». El propio Sr. Boel participó en las conversaciones que se celebraron, el 20 de abril de 1982, en Bruselas con representantes de los productores franceses e italianos, que tenían por objeto que Ilro volviera a participar en el acuerdo. (Véase la nota del Sr. Cattapan sobre la reunión de Bruselas, del 6 de abril de 1982, y su télex de 20 de abril de mismo año dirigido al Sr. François de Italmét, recogidos en el punto 42. El Grupo Boel estaba interesado en tanto que productor belga y también, a través de su filial Fabrique de Fer de Maubenge, como productor en Francia.)

2. *El conjunto de acuerdos de 1983/84 celebrados entre fabricantes franceses y fabricantes italianos, alemanes y belgas*

- (51) El segundo conjunto de acuerdos trataba fundamentalmente de la fijación de cuotas entre los fabricantes integrados franceses (es decir, las empresas TU y SMN (Grupo Sacilor) así como las empresas CCG y STPS (Grupo Usinor), los productores franceses no integrados, entre ellos Sotralenz y el resto de las empresas extranjeras que operaban en el mercado francés, tanto belgas (TFE/FBC, Boël/Trebos, TA) e italianas (Ferriere Nord-PiHimi, Ilro y Martinelli) como Tréfilarbed (Benelux y República Federal de Alemania). Los resultados de estas prácticas quedaron recogidos en el «Protocole d'accord» de principios de octubre de 1983.

Además de la fijación de cuotas, los productores anteriormente mencionados suscribieron también diversos acuerdos sobre precios. A continuación se describen individualmente los acuerdos.

a) Preliminares

- (52) En la segunda mitad de 1982, los acuerdos sobre protección en el mercado francés dejaban mucho que desear desde el punto de vista de la mayoría de los participantes, especialmente porque algunas empresas sobre todo Ilro y probablemente Sotralenz, ya no colaboraban. Sin embargo, a principios de 1983 se observan esfuerzos para volver a las restricciones acordadas sobre el mercado francés. Así, el 4 de enero de 1983 se reunieron el Sr. Charbaut de STA con el Sr. Montanelli de Ilro y su representante, el Sr. Barouch de Sovep. Se preguntó al Sr. Montanelli si estaba dispuesto a firmar un acuerdo sobre limitación de la penetración en el mercado francés, a lo que contestó que él esperaba firmar un nuevo acuerdo y declaraba que podía comprometerse en nombre de Ilro y Pittini; quedaba por resolver el problema de Martinelli, pero ello podía resolverse con un acuerdo especial en caso de que el Sr. Montanelli no pudiera intervenir. (Véase

la nota encontrada en TU sobre la reunión de «mallas electrosoldadas» celebrada en el hotel Michelangelo de Milán el 4 de enero de 1983.)

- (53) La nota encontrada en la inspección de FN escrita por el Sr. Cattapan informaba sobre una reunión, celebrada el 23 de febrero de 1983, entre los fabricantes «integrados franceses y algunos productores italianos interesados en el mercado francés» (con la participación del Sr. Haller, director general de CCG, el Sr. Marie de TU y el Sr. Montanelli, el Sr. Martinelli y el Sr. Cattapan de Ilro y el primero de Ferriere Nord). En esta reunión, el consumo francés de 1983 se estimó en 225 000 toneladas. Los productores franceses integrados reivindicaban el 61 % de esta cantidad y no estaban dispuestos a discutir este porcentaje. En la misma reunión se acordó que el 39 % restante se repartiría de la siguiente forma:

«19 % productores franceses no integrados;

3 % Bélgica;

7 % República Federal de Alemania;

10 % Italia, a la que le corresponderían unas 23 000 toneladas anuales. Esta cifra debe repartirse entre Ilro, Martinelli y Ferriere Nord y ha de llegarse a un acuerdo preciso sobre ella . . . »

«Simultáneamente se preveía una subida de precios en 200/300 FF/tonelada a partir de abril de 1983. Nuestra cuota (es decir la de Ferriere Nord) no superará las 2 500 toneladas para 1983, si el mercado permanece dentro de las dimensiones anteriormente mencionadas. Está previsto alcanzar en julio la cifra de otros 300 FF».

- (54) Una nota del Sr. Haller (CCG) confirma las cuotas anteriores:

«se ha alcanzado un acuerdo sobre una tasa de penetración del 10 % para los italianos, aunque éstos exigen un rápido aumento de precios. El Sr. Marie comunica que debemos obtener el acuerdo de Arbed sobre el 7 %, de los belgas sobre el 3 % de los demás franceses sobre el 19 % . . . Se ruega absoluta discreción sobre estas conversaciones tanto frente a los representantes de las empresas italianas en Francia como frente a otras empresas que pretenden penetrar en el mercado o frente a los proveedores franceses».

El Sr. Stabiumi, que representaba a la Industrie Siderurgiche Associate (ISA), participó en la reunión como «garante del acuerdo» en nombre de toda la industria italiana de mallas electrosoldadas.

- (55) Después de esta reunión se celebraron negociaciones entre los distintos interesados y el 24 de mayo de 1983 la cuestión pasó a un estadio más avanzado con la participación de Sacilor, la sociedad matriz de TU. El mismo día, el Sr. Choppin de Janvry, director de estrategia y Asuntos internacionales de Sacilor, envió

un télex al Sr. F. Buck de Tradedarbed (al igual que TA, una filial de Arbed). En este télex se comunica entre otras cosas lo siguiente:

«El presente télex sigue a la reunión entre TU (Sr. Marie), CCG (Sr. Haler), y Arbed, (Sr. Schürr), de 7 de marzo de 1983, celebrada en Luxemburgo y a la reunión entre TU y Arbed del 28 de marzo de 1983. Las esperanzas para la subida de precios se centran en un acuerdo de Arbed sobre cuotas, que nosotros (el sector francés) les propusimos. Recordamos que los italianos han acordado por su parte reducir su suministro a una cuota del 10 % del consumo francés y que el acuerdo de los belgas está prácticamente conseguido. Los productores franceses integrados reivindican por su parte el 61 % del consumo, una cuota que consideran no negociable. Esta cifra fue aceptada por la totalidad del sector francés».

El télex se refiere a las dificultades que surgieron entre los productores franceses y TA con respecto a la cuota de TA. El Sr. Buck contestó, el 25 de mayo de 1983, mediante un télex dirigido al Sr. Choppin de Janvry, en el que se exponía el punto de vista de Arbed/TA y se hacía un «gesto de reconciliación definitivo» en relación con las cuotas de TA. A ello siguió una «propuesta de compromiso» de los productores franceses que aparece en un télex, de 14 de junio de 1983, encontrado en una inspección de TU y mediante el que se comunica al Sr. Marie el texto de un télex, de 13 de junio de 1983, enviado al Sr. Buck por el Sr. Jacques Michel, director general interino de Usinor, la empresa matriz de CCG. A continuación se mencionan las condiciones de la propuesta, que se refieren a la «cuota de suministro de Arbed para mallas electrosoldadas en el mercado francés para contribuir a que se firme rápidamente un acuerdo sobre mallas electrosoldadas para este mercado, acuerdo que las demás partes interesadas ya han apoyado»:

- derecho de la fábrica luxemburguesa Arbed de suministrar el 6,3 % de la oferta (se trata de un error, pues debería referirse a la fábrica alemana, ya que Arbed no tiene ninguna planta de mallas electrosoldadas en Luxemburgo);
- derecho de la fábrica belga de Arbed al suministro del 0,75 % de la oferta tal y como ya se había acordado;
- integración total de las mallas fabricadas según diseño especial en el contrato ("sur devis") para garantizar una absoluta claridad en las declaraciones;
- como contrapartida para el grupo Arbed la concesión de un derecho de suministro del 0,5 % (y con ello un aumento del 6,3 % al 6,8 %) para aplicar esta integración».

Esta oferta fue aceptada, tal y como se desprende de un télex, de 22 de junio de 1983, del Sr. Albert de

CCG enviado al Sr. Marie, que reproduce el texto de un télex remitido por el Sr. Buck al Sr. Michel:

«Después de haber recibido el télex del 13 de junio me he ocupado de este tema y me complace poder comunicarle que estamos de acuerdo con un derecho de suministro del 7,55 %, porcentaje en el que se incluyen las mallas fabricadas según diseño especial, para la planta de Arbed durante un período de año y medio. Esto indica que hemos aceptado su propuesta de compromiso y espero que nuestra decisión les haya satisfecho. Confío en que nuestra colaboración se dirija ahora a una rápida mejora de los precios».

(Nota: 7,55 % = 6,3 % + 0,5 % + 0,75 %.)

- (56) Efectivamente, este deseo se cumplió: el descuento temporal sobre el precio base de TU de 3 075 FF/tonelada ascendió en junio de 1983 700 FF/tonelada, en julio 650 FF/tonelada, en agosto 600 FF/tonelada, en septiembre 400 FF/tonelada y en octubre 275 FF/tonelada. El 1 de noviembre de 1983 el precio base aumentó en 125 FF/tonelada, es decir a 3 200 FF/tonelada mientras que el descuento permanecía en 275 FF/tonelada. El 1 de enero de 1984, el precio base subió otros 80 FF/tonelada, y el descuento temporal permaneció en 275 FF/tonelada. El aumento total del precio en el período de junio de 1983 a enero de 1984 ascendió a 630 FF/tonelada, es decir el 26 %.

- (57) La aplicación efectiva del acuerdo por parte de Martinelli en los meses de julio, agosto y septiembre de 1983 queda demostrada en el siguiente télex que Martinelli envió el 14 de julio de 1983 a Italmet:

«Podemos autorizar la venta de 3 a 4 trenes de carga de mallas estándar para distribuir con nuestros camiones en los puntos cercanos a la frontera con un descuento de 400 FF sobre los precios de Trefilunion, para suministrar la segunda mitad de septiembre a menos que hayan vendido el resto de la cuota de producción».

- (58) El 3 de noviembre de 1983 el Sr. Duroux (TU) envió al Sr. François de Italmet (representante de Ferriere Nord y Martinelli) un «folio verde» («feuille verte»), en el que se indicaban los precios base de 3 200 FF y 3 290 FF y un descuento temporal máximo de 275 FF/tonelada para los pedidos con fecha de entrega de diciembre de 1983.

- (59) El 4 de noviembre de 1983 el Sr. Knap de TA, Francia, se quejó ante el Sr. Schür (TA) a través de una nota encontrada en la inspección de TU, de que las previsiones de volumen de ventas en Francia en 1984 podrían haber sido de 27 000 toneladas de mallas electrosoldadas, es decir del 11,75 % de la cifra de ventas estimada en 230 000 toneladas, pero que la cuota de 7,55 % redujo el volumen de negocio a 17 350 toneladas. «No conseguimos encontrar la forma de repartir las 17 350 toneladas de mallas

electrosoldadas para completar la tabla añadida a su nota». Esto muestra que el acuerdo restringía las posibilidades de TA de suministrar a Francia las cantidades que de otra forma hubiera podido vender en aquel país.

(en %)

— fabricas integradas, de ellas grupo Sacilor (TU y SMN)	40,50	60,50
Grupo Usinor (CCG y STPS)	20,00	
— otras fábricas francesas incluida Sotralentz (7,60)		18,00
— Tréfilard/Arbed (del que corresponde a St. Ingbert a Gante)	6,80 0,75	7,55
		86,05

b) El «protocole d'accord» de octubre de 1983

(60) El 4 de octubre de 1983 se tramita el llamado «protocole d'accord». En él se encuentran los resultados de las diversas negociaciones recogidos de forma global. En concreto trata las siguientes negociaciones:

a) entre los propios productores franceses, incluyendo sus asociaciones Adets y STA ⁽¹⁾. (Fuente: nota manuscrita sobre la reunión de 28 de septiembre de 1983 durante la cual se preparó el reparto de cuotas entre los productores franceses y en la que participaron representantes de TU, ADETS y STA);

b) entre productores franceses y Arbed (véase punto 55), y

c) entre franceses, italianos (véase puntos 52—54) y los productores belgas (excepto Arbed-Gante). La participación belga se desprende del propio «protocole d'accord».

(61) El «protocole d'accord» contiene las siguientes disposiciones principales:

i) los socios se comprometen «a respetar las *directivas sobre precios* establecidas por la secretaría (STA) para cada mes de suministro»; la secretaría está también encargada de la parte relativa al *reparto de mercado* lo que incluye la organización de los programas mensuales de suministro;

ii) la cuota de las importaciones de Bélgica, Italia y la República Federal de Alemania (prescindiendo de Tréfilarbed) asciende al 13,95% del consumo del mercado francés «en el marco de un acuerdo celebrado entre estos productores y los productores franceses» («dans le cadre d'une convention établie entre ces producteurs et la profession française»);

iii) el 86,05% restante de las ventas al mercado francés se repartirán entre los productores que aparecían más abajo que han llegado a la decisión de respetar mutuamente las siguientes cuotas:

(¹) Adets (Association Technique pour le développement de l'emploi du treillis soudé) es la asociación de los productores franceses de mallas electrosoldadas (excepto Tecta). También es miembro Tréfilarbed France, la filial francesa de Tréfilarbed. La finalidad de la asociación es fomentar las ventas de mallas en Francia. Por lo que respecta a STA, véase el punto 18.

iv) se han previsto medidas de penalización en caso de que se sobrepasen las cuotas;

v) el «Protocole d'accord» tiene un plazo de vigencia que se extiende del 1 de julio de 1983 al 31 de diciembre de 1984 «con una posible prórroga para 1985 en el contexto de las conversaciones iniciadas en septiembre de 1984».

(62) A la fábrica alemana de TA en St. Ingbert se le asignó una cuota de mercado del 6,8%. No existe otra cuota relativa a las fábricas alemanas. Del porcentaje del 13,95% repartido entre belgas e italianos corresponde el 10% a Italia y el 3,95% a Bélgica (sin contar la fábrica de PA en Gante). Los productores franceses no repartieron el 10% de Italia entre Ferriere Nord, Ilro y Martinelli, ya que se dejó libertad a estas empresas para que acordaran entre sí las cuotas. Sin embargo a Ilro se le asigna un «derecho teórico» del 9% en los cálculos que se realizan el 10 de agosto de 1984 y que son la preparación del presupuesto de TU para 1985 y 1986. El 3,95% de la cuota belga se reparte entre el 2,86% para Boël/Trébos y el 1,09% para FBC/TFE. Todos estos datos pueden deducirse de los documentos encontrados en la inspección de TU en la que se comparan los datos mensuales y totales de las cuotas asignadas y de las ventas realmente realizadas.

(63) De los documentos anteriores se desprende además que la penalización prevista por sobrepasar la cuota se fijó en 150 FF/tonelada.

c) La aplicación de los acuerdos de 1983/84

(64) Estos documentos con datos estadísticos de empresas concretas demuestran que el protocolo se aplicó y dan fe de cómo se hizo. Puesto que algunas estadísticas llevaban el nombre de Adets, es de suponer que Adets desempeñaba un papel de coordinación, recogiendo datos estadísticos sobre las ventas y cuotas de mercado mensuales y repartiéndolos entre sus miembros, de forma que pudiera controlarse la aplicación del acuerdo.

(65) Estos documentos demuestran que al menos en los primeros nueve meses, es decir de julio de 1983 a

marzo de 1984, el acuerdo se aplicó eficazmente. A finales de marzo de 1984 los datos totales en comparación con las cuotas eran los siguientes:

Ventas de mallas electrosoldadas en el mercado francés durante el período julio 1983/marzo 1984

Empresas	Toneladas vendidas	Cuota en porcentaje (en %)	
		Cuota	Ventas reales
Grupo Usinor (corresponden a CCG) (STPS)	29 815 (14 422) (15 393)	20,00 (10,35) (9,65)	19,56 (9,46) (10,10)
Grupo Sacilor (corresponden a TU) (SMN)	61 995 (54 933) (7 062)	40,50 (35,80) (4,70)	40,67 (36,04) (4,63)
Fábricas francesas independientes (corresponden a Sotral)	91 810 (26 761) (11 927)	60,50 18,00 (7,60)	60,24 17,56 (7,83)
Tréfilarbed/Arbed	11 746	7,55	7,71
Italianos (Ferriere Nord, Ilro Martinelli)	16 243	10,00	10,66
Belgas (Boël, Frère Bourgeois)	5 840	3,95	3,85
Total de socios («Contratantes»)	152 400	100,00	100,00

Llama la atención que sólo los italianos sobrepasaran considerablemente su cuota. Además, las cuotas están expresadas en porcentajes de ventas totales de los socios en el mercado francés. No se han tenido en cuenta los suministros de empresas que no participaban en los acuerdos, si bien estas ventas (sobre todo las procedentes de la RFA y de Italia) representan sólo el 8 % del total del mercado francés durante los 7 meses que van desde septiembre de 1983 a marzo de 1984.

- (66) El excedente de suministro italiano parece deberse a un solo productor, Ilro. El Sr. Marie expresó su preocupación al respecto en un télex, de 15 de marzo de 1984, enviado al Sr. Cattapan de Ferriere Nord:

«Como usted sabe, la cuota italiana respecto al consumo francés fue acordada por los socios en un 10 %. El informe sobre los resultados de los últimos 4 meses muestra un ligero excedente del 0,6 %, que puede corregirse fácilmente, puesto que dichos resultados corresponden esencialmente a uno de los socios italianos. Los tres socios italianos deberían fijar una política clara para que la cuota italiana no exceda el 10 % previsto que se aceptó y se acordó en nuestras conversaciones del mes de julio. Estaría muy agradecido si prescindieran de cotizaciones».

- (67) El 13 de abril de 1984, el Sr. Marie envió otro télex al Sr. Cattapan en nombre de los productores franceses, solicitándole que participara junto a Arbed en una reunión que se celebraría con fabricantes belgas, italianos y franceses, que también serían invitados. Las invitaciones se enviaron, a Boël, Frère-Bourgeois, Ilro, Martinelli, Ferriere Nord, Arbed, CCG, STPS, Sotral, TU y SMN, y la reunión se celebró el 15 de mayo de 1984 en París. Dos de los temas tratados fueron: «la elaboración de un calendario de los aumentos de precios con los importes que hay que fijar» y «la penetración recíproca de mercado».

- (68) De la nota del Sr. Cattapan sobre la reunión se desprende lo siguiente:

- «en los últimos cuatro meses de 1983 las cuotas acordadas se han respetado bastante. En el primer trimestre de 1984, hubo anomalías»;
- «descuentos» en «Bélgica y Países Bajos» no se respetaron los acuerdos;
- «el tema gravoso para Italia de que el 10 % corresponda a un único productor».

- (69) De las fechas de suministro que figuran en los documentos encontrados en una inspección de TU se deduce que desde 1984 Ilro no respetó los acuerdos en la práctica. El mismo hecho lo confirma el siguiente cuadro:

Ventas italianas a Francia según los datos comunicados

Mes	Ilro o su representante Sovep		Italmet para Ferriere Nord y Martinelli		Total de Italia
	Toneladas	Cuota %	Toneladas	Cuota %	Cuota %
enero 1984	1 629	11,14	59	0,41	11,55
febrero 1984	1 044	8,03	228	1,75	9,78
marzo 1984	1 850	10,81	0	0,00	10,81
abril 1984	desconocido		desconocido		desconocido
mayo 1984	2 071	12,81	125	0,78	13,59
junio 1984	1 932	12,22	145	0,92	13,14

(70) Las estadísticas de las ventas de Ilro a Francia durante los meses del informe son, por lo general, más elevadas que los datos antes expuestos, aun cuando muestran que Ilro en febrero de 1984 actuó temporalmente respetando los términos del acuerdo. El texto del punto 3 de la nota del Sr. Cattapan sobre la reunión de 15 de mayo de 1984 (véase punto 68) y la ausencia de otra explicación permiten concluir que Ilro no participó en esta reunión. La Comisión considera que a partir de 1984 no puede considerarse a Ilro como miembro colaborador en el acuerdo.

(71) Un memorándum de TU con fecha de 19 de septiembre de 1984, titulado «Situación actual del mercado de mallas electrosoldadas en Francia», contiene entre otras cosas un informe sobre la situación de los acuerdos. En él se dice:

«La importante subida de los precios de venta ocurrida durante 1983 (por encima de 1 000 FF/tonelada) condujo a finales de ese año al nivel máximo admisible ("niveau maximum admissible"), en especial por lo que respecta a los precios de los mercados vecinos: UEBL, República Federal de Alemania, Suiza, Italia y España. A pesar del escaso volumen de ventas y de un avance proporcionalmente importante de dos empresas que habían logrado introducirse en el mercado, hechos que se sucedieron en la primera mitad de 1984, los precios siguieron mejorando desde finales de 1983 y en el primer trimestre de 1984... Ello fue

resultado directo de la toma de conciencia de los productores europeos que accedieron al mercado francés, con dos excepciones: Ilro (Italia) y Horath (RFA)... (una empresa que no participaba en el acuerdo). Por lo que se refiere a las diferencias de precios, se trata actualmente de un tema muy preocupante y delicado, que con toda probabilidad pondrá en tela de juicio la dudosa "toma de conciencia" que debe haber concluido a finales de 1984. En las próximas semanas deben celebrarse las discusiones que afectan el futuro directo de nuestros planes para 1985 y 1986. Nuestro socio más exigente y ambicioso será Arbed.»

(72) En una nota interna, de 30 de octubre de 1984, el Sr. Marie se expresaba en los siguientes términos:

«Los resultados de los planes de 1985-1986 dependen de dos factores básicos, que son:

- nuestras inversiones en productos trefilados y soldados;
- las negociaciones para el año 1985 y, si es posible, 1986 que deben seguir el mismo modelo que las que se han venido celebrando desde septiembre de 1983 y que terminarán a finales de 1984.»

(73) Entretanto, en los de mayo y junio las empresas belgas comenzaron a sobrepasar su cuota, tal y como se muestra en el siguiente cuadro:

fabricante	cuota	mayo 1984		junio 1984		julio 1983-junio 1984 total	
		toneladas	porcentaje (%)	toneladas	porcentaje (%)	toneladas	porcentaje (%)
1. Boël/Trébos	2,86	549	3,40	449	2,84		
2. FBC/TFE	1,09	297	1,84	472	2,99		
Total 1 + 2	3,95	846	5,23	921	5,83	8 324	4,16
Total de los socios	100,00	16 161	100,00	15 801	100,00	200 333	100,00

(74) En 1984, las importaciones totales procedentes de Bélgica y Luxemburgo, es decir, principalmente de Boël/Trébos, FBC y Arbed Gent en Francia constituían el 7,4% de las ventas en el mercado francés, cifra que sobrepasaba con mucho la cuota combinada de 3,95% + 0,75% Gante = 4,7% de la venta total realizada por los socios.

(75) Por lo que se refiere al grupo Arbed, las ventas totales a Francia en el período de julio de 1983 a junio de 1984, es decir, en el primer año de los acuerdos

de 1983/84, superaron ligeramente la cuota (7,61% frente al 7,55%). Las estadísticas de los primeros ocho meses de 1984 que muestran la cuota de Arbed como porcentaje de las ventas totales de Arbed y de los socios franceses, es decir, sin contar las importaciones italianas; belgas (sin Gante), alemanas (sin St. Ingbert) y (en menos medida) de otros importadores, demuestran que Arbed en julio y agosto de 1984 empezó a superar notablemente su cuota. Las cifras se reproducen en el siguiente cuadro:

Cuota real de Arbed
1984

	cómo se estableció anteriormente %	cómo estableció el acuerdo de cuotas %
enero	7,72	6,42
febrero	9,20	7,85
marzo	8,47	7,00
abril	8,46	no disponible
mayo	9,11	7,40
junio	no disponible	7,35
julio	13,73	no disponible
agosto	17,90	no disponible

(76) La Comisión concluye que Boël/Trébos, FBC/TFE y Arbed dejaron de respetar el acuerdo de cuotas tras el primer año de su aplicación, es decir, después de junio de 1984.

La Comisión no dispone de ninguna prueba que demuestre que realmente el acuerdo se prorrogó, tal y como estaba previsto, después de finales de 1984.

(77) En 1985 se celebró un nuevo acuerdo entre productores alemanes y franceses relativo al tráfico de interpenetración entre la República Federal de Alemania y Francia. Dicho acuerdo se estudiará en los puntos 135 a 143, cuando se trate el tema del mercado alemán.

II. MERCADO DEL BENELUX

(78) Los acuerdos sobre el mercado del Benelux son principalmente:

- a) *Acuerdos sobre precios* celebrados entre las principales empresas que operan en el mercado del Benelux, incluyendo a productores que no pertenecen a estos países, que participaron en las reuniones de aquellas empresas que tuvieron lugar entre agosto de 1982 y noviembre de 1985.
- b) *Acuerdos sobre cuotas* suscritos entre productores alemanes que exportaban al Benelux y el resto de las empresas del mercado del Benelux, así como *acuerdos sobre el respeto a los precios fijados para este mercado*.
- c) *Acuerdos celebrados entre productores del Benelux* relativos a precios y/o a la mutua renuncia a fabricar ciertos tipos de mallas electrosoldadas para favorecer a los competidores.

1. *Los primeros intentos de acuerdo para el mercado del Benelux*

(79) Los esfuerzos por celebrar un acuerdo entre las empresas que participaban en el mercado del Benelux se remontan por lo menos al año 1980.

Como se desprende de un télex de Tréfilunion enviado a STA, el 27 de mayo de 1980 se celebró en Bruselas una reunión entre las empresas más importantes de este mercado (Thibodraad, Arbed, Van Merksteijn, Tréfilunion y Tréfileries de Fontaine-l'Évêque (TFE).

A pesar de ocasionales divergencias de opinión, sobre todo con respecto a la responsabilidad por el bajo nivel de precios del mercado neerlandés, la reunión resultó constructiva, pues en ella se acordó «respetar durante un mes a modo de prueba el precio mínimo de 900 Fl para las mallas fabricadas a medida (el precio de mercado en aquel momento estaba entre los 850 y los 800 Fl/tonelada». Los interesados acordaron una nueva reunión para el 27 de junio de 1980 «para extraer las consecuencias de este primer intento de coordinación».

2. *Reuniones y acuerdos sobre precios celebrados en Breda y Bunnik (NL) entre las principales empresas del sector*

a) *Generalidades sobre el momento, lugar y objeto de las reuniones*

(80) Estas reuniones se celebraron en Breda y Bunnik (NL) desde agosto de 1982 hasta octubre de 1985.

(81) En ellas se suscribieron sobre todo acuerdos de precios que afectaban al mercado del Benelux.

(82) El material de prueba relativo a estas reuniones comprende:

- diversos télex dirigidos a Tréfilunion enviados por el Sr. Peters, agente de esta empresa en los países del Benelux. Estos télex contienen datos concretos sobre cada reunión (fecha, lugar, empresas participantes, personas presentes, objeto de la reunión (discusiones sobre la situación del mercado, propuestas o decisiones sobre cuotas y/o precios) fijación de la fecha y el lugar de la siguiente reunión);
- declaraciones de algunos de los participantes a los agentes de la Comisión en el curso de las verificaciones;
- referencias a estas reuniones que se encuentran en otros documentos (correspondencia, informes internos y notas, etc.).

(83) La Comisión tiene conocimiento de las siguientes reuniones:

Fecha	Lugar
1982	
26. 8. 1982	Breda

1983	
12. 1. 1983	Breda
11. 3. 1983	Breda
30. 8. 1983	Breda
3. 10. 1983	Breda
5. 12. 1983	Breda
1984	
5. 1. 1984	Breda
28. 2. 1984	Bunnik
29. 3. 1984	Breda
11. 5. 1984	Breda
24. 8. 1984	Breda
28. 9. 1984	Bunnik
22. 10. 1984	Bunnik
6. 11. 1984	Bunnik
19. 12. 1984	Bunnik
1985	
22. 1. 1985	Breda
5. 3. 1985	Bunnik
28. 3. 1985	Bunnik
24. 4. 1985	Breda o Bunnik
10. 6. 1985	Bunnik
26. 8. 1985	Bunnik
18. 10. 1985	Breda
24. 10. 1985	Breda

b) Las reuniones

- (84) Reunión de 26 de agosto de 1982 en Breda: estuvieron presentes, entre otros, representantes de Thibodraad, Trefilarbed, Van Merksteijn, Frère-Bourgeois (FBC), Boël/Trebos y Tréfilunion. La reunión fue convocada por Trebos a iniciativa del Sr. Boël.

En primer lugar se debatió la situación del mercado. Se afirmó que «los precios actuales son excesivamente bajos (inferiores a 14 000 FB, u 800 Fl/tonelada). Han llegado a una situación catastrófica en la República Federal de Alemania (685 DM/tonelada porte pagado). Se mencionó la preparación del cártel de crisis estructurales. El Sr. Boël exigió una solución para el mercado belga, lo que era para él una condición de su participación en el acuerdo («l'accord») en la República Federal de Alemania. Se hizo la siguiente propuesta: «Recuperar el proyecto anterior basado en el reparto de cuotas a los distintos participantes». Los representantes de Thibodraad (Sr. Broekmann) y de Tréfilunion (Sr. Van den Bossche) debían estudiarlo detenidamente. Mientras tanto el precio mínimo se fijaba en 15 000 FB/tonelada (860 Fl/tonelada). Los importadores de otros países pueden reducir este precio en un 1 % para facilitar así su acceso al mercado. (Fuente: télex del Sr. Peter a Tréfilunion con fecha de 27 de agosto 1988, informando sobre esta reunión.)

- (85) Como se desprende de los documentos, uno de los puntos centrales de esta reunión era la preparación de un cártel de cuotas. Evidentemente, la idea no era nueva. En el informe de la reunión (télex del Sr. Peters a Tréfilunion mencionado anteriormente) se habla de «la recuperación del proyecto previo».

En un documento interno de Thibodraad («Operationeel Marketingplan 1981-1982-1983») se expresa la necesidad de negociar con la competencia. Los acuerdos de precios no parecen bastar por sí solos. Sería «ideal» conseguir un cártel de cuotas además del cártel de precios dado que el mercado no crece, las posibilidades de exportación se reducen y se produce así una saturación.

Después de la reunión de 26 de agosto de 1982 se han dado ya los primeros pasos para la formación de un cártel de cuotas. En el reparto de cuotas se tomaron como base las ventas de los productores participantes en el mercado del Benelux durante los cuatro años anteriores de 1978, 1979, 1980 y 1981. Se entablaron contactos entre los participantes para intercambiar cifras relativas a las ventas en el mercado del Benelux.

En un télex Tréfilunion (firmado por C. Marie) a Trebos (Grupo Boël, a cuya iniciativa se celebró la reunión de 26 de agosto de 1982) con fecha de 2 de septiembre de 1982, puede leerse lo siguiente:

«A la atención del Sr. Hornois

Como convenimos por teléfono el 1 de septiembre de 1982, le remito las cifras de nuestras ventas de mallas electrosoldadas en los mercados belga y neerlandés:

Año	Bélgica	Países Bajos
1978	9800 toneladas	1900 toneladas
1979	8700 toneladas	5450 toneladas
1980	5200 toneladas	4200 toneladas
1981	4600 toneladas	850 toneladas
1982 (1er semestre)	1800 toneladas	120 toneladas.»

A continuación se ruega que «se le mantenga (al Sr. Marie) al corriente de la situación».

Las cifras servían evidentemente para la elaboración del cártel de cuotas en el que el Sr. Marie tenía un gran interés, tal y como se desprende de otros documentos de fechas posteriores (véanse puntos 98 y 101).

- (86) En la reunión de 12 de enero de 1983, en la que estuvieron presentes representantes de Thibodraad, Tréfilunion, ZND, Trébos, Frère-Bourgeois y Tréfilunion, se intentó de nuevo fijar precios mínimos, incluso de forma escalonada, para los meses de febrero, marzo y abril de 1983. Todos los meses

el precio del producto en cuestión debería elevarse en 20 Fl, es decir 350 FB, de la forma siguiente:

Producto	febrero 1983		marzo 1983		abril 1983	
	Fl	FB	Fl	FB	Fl	FB
Redes estándar	800	14 250	820	14 600	840	14 950
Redes fabricadas a medida	835	14 850	855	15 200	875	15 575

(Fuente: télex del Sr. Peters a TU, de 17. 1. 1983.)

- (87) En la reunión de 11 de marzo de 1983, en la que estuvieron presentes representantes de Thibodraad, Tréfilarbe, Van Merksteijn, ZND, Frère-Bourgeois, Trébos y TU, se afirmó en primer lugar que no se habían respetado los precios mínimos fijados en la reunión previa de 12 de enero de 1983. Los precios eran inferiores a los establecidos, siendo en la República Federal Alemania algo más elevados que en el Benelux. Van Merksteijn acusó a algunos productores (Thibodraad, Tréfilarbe, FBC y Trébos) de no controlar a sus filiales comerciales que habían contribuido con su actuación a mantener bajos los precios de mercado. Se acordó mantenerse a la expectativa con respecto a la evolución del precio del alambre laminado antes de adoptar una nueva decisión. Entretanto se fijaron los siguientes precios para ambos tipos de mallas electrosoldadas (estándar y fabricadas a medida):

mallas estándar: 840 Fl (14 950 FB),

mallas a medida: 870 Fl (15 500 FB).

(Fuente: télex del Sr. Peters dirigido a TU, con fecha de 14. 3. 1983.)

- (88) En la reunión celebrada el 30 de agosto de 1983 en la que participaron representantes de Thibodraad, Tréfilarbe, Van Merksteijn, Frère-Bourgeois, Trébos, ZND y TU, se discutió en primer lugar la situación del mercado. El precio de las mallas estándar era de 17 000 FB/tonelada. Los alemanes parecían vender poco en el Benelux, lo que favorecía una subida de los precios. Así pues, se acordaron unos precios de 1 000 Fl/tonelada (18 000 FB/tonelada) para las mallas estándar y de 1 100 Fl/tonelada (20 000 FB/tonelada) para las mallas a medida. (Fuente: télex del Sr. Peters a TU, de 8. 9. 1983.)

- (89) En la reunión celebrada el 3 de octubre de 1983, en la que participaron representantes de Thibodraad, Tréfilarbe, Van Merksteijn, Frère Bourgois, Trébos, ZND y TU se afirmó que los precios eran de 17 000 FB/tonelada. Se acordó seguir intentando alcanzar los precios fijados en la reunión anterior de 30 de agosto de 1983 [es decir, 1 000 Fl/tonelada (18 000 FB/tonelada) para las mallas estándar y 1 100 Fl/tonelada (20 000 FB/tonelada) para las mallas a medida]. (Fuente: télex del Sr. Peters a TU, con fecha de 7. 10. 1983.)

- (90) En la reunión de 5 de diciembre de 1983, en la que participaron representantes de Thibodraad, Tréfilarbe, Von Merksteijn, Frère-Bourgeois, Trebos, ZND, Baustahlgewebe (BStG) y TU, se discutió la situación del mercado. Se constató un notable retroceso de los precios (de 17 800 FB/tonelada a 17 000 FB/tonelada o incluso a 16 800 FB/tonelada en Bélgica y de 980 a 950 Fl/tonelada o hasta 930 Fl/tonelada en Países Bajos).

La responsabilidad de este estado de cosas se imputó ante todo a los alemanes y a Van Merksteijn, que se había unido a ellos. Por este motivo se invitó a la reunión a dos representantes de Baustahlgewebe GmbH Düsseldorf (BStG), los Sres. Schmitz y Buschmann (cuyos nombres aparecen de forma incorrecta «Schmit» y «Durschmann») en el télex de 7 de diciembre de 1983 que el Sr. Peters envió a Tréfilunion). En el curso de la reunión se señaló que no todos los productores alemanes controlaban sus exportaciones al Benelux. Los productores Crampe y Hochwald estaban vendiendo grandes cantidades en este mercado a precios muy bajos. Por ello los productores neerlandeses decidieron viajar a Düsseldorf para entablar contacto con las empresas en cuestión. No tenía sentido fijar precios para ese interim; simplemente se debían conseguir precios de entre 930 y 980 Fl/tonelada para Holanda y de entre 16 800 FB/tonelada y 17 800 FB/tonelada para Bélgica. (Fuente: télex del Sr. Peters a TU, con fecha de 7. 12. 1983.)

- (91) Esta reunión de 5 de diciembre de 1983 adquiere especial relevancia por el hecho de que en ella participaron por primera vez dos representantes de BStG que, como se desprende del resto del télex, se consideraban representantes de los productores alemanes.

- (92) Esta reunión tuvo una consecuencia digna de mención: el 15 de diciembre de 1983, el Sr. Michael Müller, director comercial de BStG envió el siguiente télex a Thibodraad:

«A la atención de los Sres. Broekmann y Houtbraken

Asunto: reunión de Breda de 5 de diciembre de 1983

Muy Sres. míos:

Mis colegas Buschmann y Schmitz me han informado sobre la reunión anteriormente mencionada. Antes de este debate, yo había analizado detalladamente la evolución de la interpenetración de los mercados de Bélgica, Países Bajos y República Federal de Alemania, hecho del que desgraciadamente no estaban totalmente al corriente los Sres. Bauschmann y Schmitz.

Existen problemas concretos que sin embargo no son tan importantes como se ha afirmado. La

actual disminución en los contingentes por la que se protesta y que se produce en todos los países es simplemente típica de la época y por lo demás normal. En lugar de acusar y hacer requerimientos a la sociedad alemana del cártel, en los países vecinos se debería haber pensado que, por lo que respecta a los precios, ellos también se aprovechan de este tipo de mercado que existe en la República Federal de Alemania, pues cabe preguntarse qué sería de los precios en todos nuestros países sin este cártel.

Como usted sabe estoy poniendo todo mi interés en controlar o al menos limitar las actividades de los «pequeños desertores». Sin embargo, debo dejar muy claro que la mayor ampliación en el comercio transnacional es la que fluye de Bélgica a la República Federal de Alemania que a la vista del estrecho acuerdo con Boel cuenta con el segundo productor belga. Se trata aquí claramente de reimportaciones. Las últimas se han realizado con pocos camiones pero hace ya tiempo que han vuelto a suprimirse.

También en la República Federal de Alemania, los precios de las mallas estándar bajaron en octubre al nivel de los precios mínimos frente al nivel máximo de precios de mercado y se encuentran efectivamente unos marcos por debajo que en octubre.

Con lo dicho anteriormente, no pretendo discutir que algún fabricante alemán concreto de mallas haya aumentado sus ventas en los países vecinos occidentales. Por mi parte no puedo entender las quejas presentadas contra la firma Crampe, pues como usted sabe, esta empresa sólo vende a los Países Bajos alambre de refuerzo y no mallas.

Una vez más hay problemas que se pueden estudiar, que debemos solucionar y que queremos solucionar. En este sentido me pongo a su disposición. Sin embargo, no estoy dispuesto a contemplar un panorama en el que sólo empresas alemanas se sientan en el banquillo de los acusados.

Además, el acuerdo alemán de cártel no permite ninguna regulación de la exportación jurídicamente vinculante. Así pues, puede tratarse sólo de conversaciones de cooperación entre nuestros grupos que podrían facilitarse en la República Federal de Alemania merced al acuerdo de cártel.

Evidentemente, no estoy en contra de que grupos belgas y/o neerlandeses quieran mantener conversaciones con algunos productores alemanes. Sin embargo, ya no es posible celebrar una reunión de todos los interesados antes de Navidad.

Me han llegado noticias de que la próxima reunión belgo-neerlandesa está fijada para el 5 de enero de 1984 en Breda. Si fuera conveniente, estoy dispuesto a participar en este debate y confío en disponer de cifras bastante exactas sobre las exportaciones de los productores alemanes.

Básicamente no se ha modificado la intención de mantener las exportaciones a nuestros vecinos en su nivel actual o, lo que es lo mismo, de aumentarlas al nivel de las importaciones procedentes de estos países.

Le ruego que discuta mi punto de vista con sus colegas que participan en las conversaciones de Breda y que me haga llegar su opinión.

Atentamente le saluda,

Michael Müller»

- (93) Thibodraad envió una copia de este télex a Tréfilarbeid Gent-Brugge, solicitándole una respuesta al mismo el martes 20 de diciembre de 1983 a más tardar, «con el fin de que podamos transmitir nuestro punto de vista sobre el asunto al Sr. Müller». (Fuente: carta de Thibodraad a Tréfilarbeid Gent-Brugge de 16. 12. 1983.)

El Sr. Müller es simultáneamente presidente de la asociación profesional denominada Fachverband Betonstahlmatten y del cártel de crisis estructural de fabricantes alemanes de mallas electrosoldadas de la República Federal de Alemania, aprobado en mayo de 1983 por la Bundeskartellamt (oficina alemana de cárteles) (en el télex recogido anteriormente se identifica a sí mismo como el «presidente de la asociación alemana de cárteles»).

En el télex, el Sr. Müller reconoce que al menos uno de los fabricantes (piensa que es Hochwald) ha aumentado sus ventas al Benelux. De ello se deduce que, al menos BStG, ha respetado el acuerdo. Pues las quejas contra BStG no afectaban sólo a esta empresa sino también a otros productores alemanes. El respeto por parte de BStG a los acuerdos sobre precios y limitación de las entidades de ventas alemanas al Benelux también se deduce de otra frase del télex del Sr. M. Müller a Thibodraad, en el que declara que «pone todo su interés en controlar o al menos limitar las actividades de los pequeños desertores». BStG, empresa de la que el Sr. Müller es director comercial y que tiene una cuota de mercado de al menos el 36%, no es precisamente un «pequeño desertor».

Este acuerdo existía ya en el momento en que se envió el télex, es decir desde el 15 de diciembre de 1983 (actualmente se ha visto afectado por la creación del cártel) y duró al menos hasta el comienzo de las verificaciones por parte de la Comisión (6-7 de noviembre de 1985).

El acuerdo trataba no sólo de las cuotas sino también del respeto a los precios convenidos para el mercado del Benelux. Ello es consecuencia de la estrecha relación entre precios y cuotas de forma que el aumento de las importaciones está vinculado a la

oferta de mejores precios. En el mismo sentido se expresa la acusación que se realizó contra Hochwald y Crampe en la reunión de 5 de diciembre de 1983 (véase punto 90) y en la que se dice que estos fabricantes «venden cantidades importantes en el mercado del Benelux a precios muy bajos».

- (94) Adquiere aquí especial importancia el hecho de que el Sr. Müller se presenta en este télex como «presidente de la asociación alemana de cárteles» y sea contrario a la acusación en nombre de todos los productores alemanes y haga también declaraciones sobre las actividades de otros productores así como que apoye «las conversaciones de cooperación entre nuestros grupos», y además declare que va a detallar «cifras bastante exactas sobre las exportaciones de los productores alemanes» y, finalmente, manifieste que «básicamente no se ha modificado la intención de mantener las exportaciones a nuestros vecinos en su nivel actual o, lo que es lo mismo, de aumentarlas al nivel de las importaciones procedentes de estos países», fórmula que abarca el conjunto de las importaciones y exportaciones de los países de que se trata, y no de las empresas en particular. De ello se desprende que el Sr. Müller pretendía dar la impresión de que no sólo hablaba y se comprometía en nombre de su propia empresa, sino que también actuaba como representante del «grupo» alemán, es decir, de la asociación profesional, que tenía prácticamente los mismos miembros y repercusión económica (con excepción de tres pequeñas empresas) que el cártel de crisis estructurales, prescindiendo del resto de las implicaciones personales.

Esta misma impresión se refuerza también por el hecho de que el Sr. Müller haya enviado este télex a Thibodraad con la petición de que «discuta mi punto de vista con sus colegas del círculo de Breda (es decir, el "grupo" belgo-neerlandés) y que me haga llegar su opinión».

- (95) En la reunión de 5 de enero de 1984 estuvieron presentes además de los habituales (productores del Benelux y TU), representantes de BStG (los Sres. Müller, Buschmann y Ruthotto).

Los participantes habituales exigieron a los representantes de BStG que se abstuvieran de perturbar los mercados del Benelux exportando grandes cantidades y a precios muy bajos.

A estas acusaciones lanzadas por parte del Benelux los representantes alemanes contestaron señalando exportaciones en cantidades similares que los productores belgas (Boël y recientemente TFE/FBC) hacían a la República Federal de Alemania. Ante ello los belgas argumentaron que ellos: a) respetaban los precios del mercado alemán y b) que se debía hablar de porcentajes de cuota de mercado y no de toneladas.

Con respecto a los precios, se acordó una reducción de los mismos de 50 Fl/tonelada «para aproximarse a la realidad». Para el primer trimestre de 1984 se fijaron los siguientes precios:

mallas estándar: 950 Fl/tonelada, es decir, 17 100 FB/tonelada,

mallas a medida: 1 050 Fl/tonelada, es decir, 18 900 FB/tonelada,

(Fuente: télex del Sr. Peters a TU, de 11. 1. 1984.)

- (96) En la reunión de 28 de febrero de 1984, celebrada en Bunnik, estuvieron presentes de nuevo los representantes de BStG además de los participantes habituales. En las discusiones sobre la situación del mercado se dijo que los precios fijados no se respetaban, y no sólo por parte de los alemanes (Crampe y Hochwald), sino también por parte de Van Merksteijn e incluso de Thibodraad, seguidos por la mayoría del resto de los productores que no querían perder su clientela.

Los representantes de BStG declararon que Crampe y Hochwald respetaron los precios en el mercado del Benelux, pero que su influencia sobre estas dos empresas era escasa y no lograron que abandonaran sus hábitos comerciales. De ello se concluye que al menos BStG respetó los precios acordados.

Durante esta reunión se propuso asimismo un cártel de crisis para fijar cuotas, siguiendo el modelo alemán. Sin embargo la propuesta la rechazó categóricamente Van Merksteijn que acusó a Thibodraad y al grupo siderúrgico de permitir que sus filiales provocaran una caída de los precios intensificando la competencia entre los productores.

Se expresó de nuevo el deseo de que en el futuro se respetaran los precios mínimos acordados.

Además se decidió una subida inmediata de 10 Fl/tonelada para dos tipos de mallas (estándar y a medida), que quedó de la forma siguiente:

mallas estándar: 960 Fl/tonelada, es decir, 17 300 FB/tonelada,

mallas a medida: 1 060 Fl/tonelada, es decir, 19 100 FB/tonelada.

Se decidió asimismo otra subida de 40 Fl, o sea, 700 FB/tonelada con efectos a partir del 15 de marzo de 1984. Se fijó una nueva reunión para el 29 de marzo de 1984. (Fuente: télex del Sr. Peters a TU, con fecha de 4. 3. 1984.)

- (97) Entretanto, el 22 de marzo de 1984, se celebró una reunión especial sobre el mercado belga, cuyo contenido y objeto se describen en un télex de 26 de marzo de 1984 de Boël/Trébois (Sr. De Hornois) a Tréfilunion (Sr. Marie):

«Después de la reunión de 22 de marzo de 1984 sobre el mercado belga, los precios de las mallas

electrosoldadas han aumentado en el período marzo/abril de 17 400 FB a 18 500 FB. Para mayo se prevé una subida de 500 FB/tonelada. Rogamos transmitan estas indicaciones al Sr. Peters (el agente de Tréfilunion en el mercado del Benelux), puesto que hemos constatado que su empresa participa en el mercado belga y tiene intereses en el mismo, a pesar de las declaraciones que realizó el Sr. Peters durante la última reunión celebrada en Breda.»

Tréfilunion contestó con un télex, de 3 de abril de 1984, en el que el Sr. Marie mostraba su acuerdo con la subida de precios, daba datos exactos sobre las exportaciones de la empresa a Bélgica así como sobre los precios fijados durante los primeros veinte días del mes de marzo de 1984 en función del tonelaje y declaraba que dichos precios se encontraban dentro del marco del acuerdo de la reunión celebrada en Bunnik el 28 de febrero de 1984. Además, afirmaba que Tréfilunion había hecho todo lo posible para no poner en peligro la decisión adoptada sobre los precios en el mercado belga.

(98) En el mismo télex se continúa diciendo que Tréfilunion también desearía vender en el mercado belga y remitió a Boël sus cifras de ventas del año anterior. Se negociaron las condiciones de las exportaciones de Tréfilunion a Bélgica, condiciones similares a las que se sometía Boël en Francia dentro del marco de un volumen limitado en los términos en que se mencionó en la reunión celebrada en París el 6 de julio de 1983 con el Sr. Boël.

(99) En la reunión celebrada, el 29 de marzo de 1984, en Breda participaron los productores habituales y BSTG, mientras que Van Merksteijn estuvo ausente.

En el curso de los debates sobre la situación del mercado se comprobó que se había producido un retroceso en la demanda y que no se habían respetado los precios fijados en la reunión anterior. Se responsabilizó de ello a los alemanes, a Van Merksteijn y a Thibodraad.

Como se acordó en la reunión anterior, se fijaron los nuevos precios base:

mallas estándar: Países Bajos 1 000 Fl/tonelada, Bélgica 18 500 FB/tonelada,

mallas a medida: Países Bajos 1 120 Fl/tonelada, Bélgica 20 400 FB/tonelada.

Se expresó de nuevo el deseo de que «estos precios se respetaran en el futuro». (Fuente: télex del Sr. Peters a TU de 4. 4. 1984.)

(100) La siguiente reunión se fijó para el 4 de mayo de 1984, pero se retrasó al 11 de mayo de 1984 porque algunos de los participantes no podían estar presentes en la primera fecha prevista. Thibodraad informó de este

cambio a Tréfilunion mediante télex, invitándolo a la reunión del 11 de mayo de 1984. Un télex de 15 de mayo de 1984 del Sr. Peters a Tréfilunion informa sobre los temas que se trataron en ella. El Sr. Peters no pudo asistir, pero se informó de las conclusiones de la misma a través de los Sres. Van den Bossche (Tréfilarbed) y De Rijbel (Frère-Bourgeois).

Se decidió una reducción de precios de 20 Fl/tonelada con el fin de aproximarse a los precios reales del mercado.

Los precios fijados para los meses de mayo, junio y julio de 1984 eran los siguientes:

mallas estándar: Países Bajos 980 Fl/tonelada, Bélgica 17 850 FB/tonelada,

mallas a medida: Países Bajos 1 100 Fl/tonelada, Bélgica 20 000 FB/tonelada.

La siguiente reunión se fijó para el 24 de agosto de 1984.

(101) Entretanto, sin embargo, Thibodraad solicitó una reunión de urgencia para el 26 de junio de 1984, cuyo motivo era la baja de los precios constatada en Bélgica y en los Países Bajos.

Tréfilunion contestó con un télex de 21 de junio de 1984 en el que señalaba que «haría todo lo posible» para contribuir a la subida de los precios, es decir, «aplicación de los precios recomendados y retirada de las ofertas en la medida en que pudieran subir sus precios; ventas reales: 7 toneladas desde principios de año, y nada más». En efecto, TU no podía estar mucho tiempo alejada del mercado belga, «puesto que se conocen nuestras referencias anteriores (es decir, las ventas de años anteriores)». Para participar en esta reunión Tréfilunion puso la condición de que se llegara a una fijación de las cuotas de mercado y que a este respecto Tréfilunion recibiera el mismo trato que los productores belgas en el mercado francés.

(102) En la reunión celebrada en Bunnik el 24 de agosto de 1984 se decidió una reducción del precio de 40 Fl/tonelada, para ajustarse a la realidad del mercado, a la vista de los bajos precios de aquél, de los que se responsabilizaba a los alemanes, a Van Merksteijn y a Trébos. Los nuevos precios eran:

mallas estándar: Países Bajos 940 Fl/tonelada, Bélgica 17 100 FB/tonelada,

mallas a medida: Países Bajos 1 060 Fl/tonelada, Bélgica 19 300 FB/tonelada.

(Fuente: télex del Sr. Peters a TU, de 31. 8. 1984.)

(103) En la reunión celebrada en Bunnik el 28 de septiembre de 1984 se decidió una nueva reducción de los precios

de 20 Fl/tonelada, a la vista de la escasez de la demanda que se atribuía sobre todo a la mejora de los precios por parte de los alemanes. Los nuevos precios eran:

mallas estándar: 920 Fl/tonelada, es decir, 16 560 FB/tonelada,

mallas a medida: 1 040 Fl/tonelada, es decir, 18 720 FB/tonelada.

(Fuente: télex del Sr. Peters a TU, de 1. 10. 1984.)

(104) En la reunión celebrada en Bunnik el 22 de octubre de 1984, se decidió que, pese a la persistencia de la debilidad de la demanda y a los descuentos ofrecidos en la República Federal de Alemania, se respetarían los precios establecidos en el curso de la reunión anterior de 28 de septiembre de 1984. (Fuente: télex del Sr. Peters a TU con fecha 30. 10. 1984.)

(105) Las dos siguientes reuniones tuvieron lugar en Bunnik el 6 de noviembre de 1984 y el 19 de diciembre de 1984, como resulta de la declaración de ZND ante los servicios de la Comisión el 6 de diciembre de 1985.

(106) En la reunión de 22 de enero de 1985 se decidieron los siguientes precios para el primer trimestre del año:

mallas estándar: Países Bajos 920 Fl/tonelada, Bélgica 16 400 FB/tonelada,

mallas a medida: Países Bajos 1 030 Fl/tonelada, Bélgica 18 400 FB/tonelada.

En dicha reunión volvió a participar Van Merksteijn, que expresó su conformidad con tales precios. (Fuente: télex del Sr. Peters a TU de 24. 1. 1985.)

(107) En la reunión de 5 de marzo de 1985 se reprochó a Van Merksteijn que vendía sus productos en Bélgica con un descuento de unos 1 500 FB. Pese a las constantes rebajas existentes, se decidió un incremento de precios para el segundo trimestre de 1985, quedando las cifras de la forma siguiente:

mallas estándar: Países Bajos 980 Fl/tonelada, Bélgica 17 450 FB/tonelada,

mallas a medida: Países Bajos 1 090 Fl/tonelada, Bélgica 19 400 FB/tonelada.

(Fuente: télex del Sr. Peters a TU de 15. 3. 1985.)

(108) Los días 28 de marzo de 1985 y 24 de abril de 1985 tuvieron lugar otras dos reuniones, según se desprende de la información remitida por algunos de los participantes (por ejemplo, Van Merksteijn) a los servicios de la Comisión y de diversos documentos internos [Memorandum de 24 de abril de 1985 del Sr. Debelle (Frère-Bourgeois) al Sr. Wylemann; véase también punto 153].

(109) A partir de un télex de ZND a Thibodraad, de 1 de julio de 1985, cabe deducir que en el curso de estas reuniones se adoptaron diversos acuerdos sobre precios para el tercer trimestre de 1985.

Hay un télex enviado a Thibodraad por un cliente (Heusden-Zolder), de fecha 28 de junio de 1985, y que ZND recibió debido a algún error, en el que aquél confirma un pedido al precio de 20,5 FB/kg, que corresponde a 1 140 Fl/tonelada; ZND advierte a Thibodraad que dicho precio «no se ajusta del todo a nuestros acuerdos de Breda . . .».

De todo ello cabe deducir lo siguiente:

— que se había celebrado una reunión en Breda para el tercer trimestre (la reunión de 5 de marzo de 1985 correspondiente al segundo se había celebrado en Bunnik);

— que se habían acordado precios superiores a los del segundo trimestre del año; de lo contrario el precio de 1 140 Fl/tonelada se hubiera ajustado al nivel establecido para dicho trimestre (1 090 Fl/tonelada);

— que ZND instaba a Thibodraad a respetar los precios acordados.

(110) En la reunión, de 18 de octubre de 1985, celebrada en Breda, se habló sobre precios (según declaración del Sr. De Hornois, representante de Trébos, que confirmó ante los servicios de la Comisión su celebración). Aunque dicho representante se abstuvo de calificar el «resultado» de dicha reunión como un acuerdo sobre precios, de los términos de su declaración, en el sentido de que se había considerado «acceptable» un precio de 19 000 FB para el mercado belga, cabe deducir que en el curso de tal reunión se adoptó asimismo un acuerdo de fijación de precios.

(111) La última reunión conocida por la Comisión tuvo lugar en Breda el 24 de octubre de 1985, según admitieron diversos participantes (Van Merksteijn, BStG) en el curso de las investigaciones. Por otro lado, obra en poder de la Comisión un télex de Thibodraad a BStG, de fecha 15 de octubre 1985 en el que se indica al Sr. Müller cómo llegar al lugar de la reunión.

(112) Los documentos sobre las reuniones en poder de la Comisión ponen de manifiesto que, en el mercado del Benelux, existió un cártel de precios desde finales de agosto de 1982 hasta al menos el comienzo de las investigaciones de la Comisión (noviembre de 1985). Por el contrario, al menos durante dichas reuniones no se llegó a constituir un cártel de cuotas (véanse puntos 84, 85, 96, 98, 101). Posteriormente, no se pasó de un intercambio de datos sobre ventas y exportaciones entre los competidores (véase punto 85).

En sus escritos y declaraciones en el curso de la audiencia, celebrada el 24 de noviembre de 1987, la mayoría de las empresas que acudieron a las reuniones de Breda y Bunnik han negado su participación en las mismas, afirmando al mismo tiempo que su objetivo no era acordar precio alguno sino intercambiar infor-

mación sobre precios. Tales reuniones constituían así un intento de «poner orden en el mercado» o de «conocer mejor el mercado para asumir responsabilidades y corregir la política comercial». En cualquier caso, los precios no producían efecto alguno en el mercado. Por otro lado, para justificar las reuniones se ha aducido asimismo el argumento de la constitución del cártel alemán de crisis estructurales (véase punto 126). En último término, algunas firmas de otras nacionalidades han señalado la escasa cuota que poseen del mercado del Benelux. Véase a este respecto la parte II (Fundamentos de Derecho) puntos 168 y ss).

3. Conversaciones y acuerdos entre fabricantes del Benelux

- (113) Al menos desde 1980, diversos fabricantes del Benelux mantenían contactos mutuos esporádicos. Los acuerdos adoptados a raíz de estas conversaciones tenían en un principio carácter bilateral. Estos contactos se fueron intensificando paulatinamente y desembocaron en un sistema de reuniones periódicas de casi todos los fabricantes presentes en el mercado del Benelux.

Aun después de formalizado el sistema de reuniones continuaron los contactos bilaterales ocasionales para resolver los problemas a los que aún se enfrentaban algunos fabricantes y perfeccionar la regulación del mercado.

Estos acuerdos afectaban a los precios y/o preveían una expresa renuncia a fabricar determinados tipos de mallas en favor de los competidores.

a) Contactos y acuerdos trilaterales entre Tréfilarbebed-Van Merksteijn-Thibodraad

- (114) Estos contactos se mantenían desde al menos 1980; algunos pormenores importantes de los mismos proceden de un informe interno («reisebericht») de Tréfilarbebed, fechado el 7 de mayo de 1980, relativo a una visita a Van Merksteijn realizada el 28 de abril de 1980, a la cual la primera concedió una gran importancia. En efecto, Van Merksteijn producía casi exclusivamente mallas estándar, frente a Tréfilarbebed Roermond (NL), que fabricaba casi exclusivamente mallas a medida. Pese a ello, a juicio de esta última, los precios aplicados por Van Merksteijn a las mallas estándar influyen en cierto modo sobre los de las mallas a medida, lo que resulta cierto a la vista de las reconveniones que se intercambiaron los fabricantes de unas (por ejemplo, Van Merksteijn) y otras (así, Thibodraad y TA) durante las reuniones de Breda y Bunnik (por ejemplo, 11 de marzo de 1983, 5 de diciembre de 1983 y 28 de febrero de 1984 — véanse puntos 87, 90, 96) debido a los descuentos ofrecidos. A las rebajas ofrecidas por Van Merksteijn se refiere asimismo en tono pesaroso un memorándum interno

de TA de 8 de diciembre de 1983, que da cuenta de unas conversaciones con representantes de la filial de Roermond (NL) mantenidas el 23 de noviembre de 1983.

- (115) La visita realizada el 28 de abril de 1980 no representaba sin duda el primer contacto entre ambas empresas, ya que en el informe sobre la misma figura la siguiente frase: «Estamos dispuestos a reanudar los contactos regulares (Van Merksteijn), siempre y cuando Thibo/Staalmat y Tréfilarbebed nos acepten en régimen de igualdad». Ello permite deducir que anteriormente habían existido conversaciones regulares entre las tres empresas.
- (116) En todo caso, estos contactos desembocaron en un «gentlemen's agreement» entre Tréfilarbebed y Thibodraad, por un lado, y Van Merksteijn, por otro, en cuya virtud esta última se comprometía a no fabricar mallas a medida y aquellas (Tréfilarbebed en Gante y Roermond) hacían lo propio en relación con las mallas estándar.

Ello se deduce de un memorándum interno, de 18 de diciembre de 1981, «sobre la visita a Merksteijn, ZND y Thibo el 1 de diciembre 1981», en el que, entre otras cosas, puede leerse: «Con referencia a nuestro gentlemen's agreement: se confirmó que Merksteijn no produce mallas a medida y Tréfilarbebed (Gante y Roermond) mallas estándar».

De dicho memorándum, que se refería asimismo a la visita a Thibodraad, y en especial de la frase: «se instó de nuevo a Thibo a que respetase nuestro gentlemen's agreement con Merksteijn» puede deducirse que Thibodraad era parte de dicho acuerdo.

Dicho acuerdo («gentlemen's agreement») existía ya antes del 1 de diciembre de 1981, o al menos se adoptó en ese momento, y continuó en vigor al menos hasta el comienzo de las investigaciones por parte de la Comisión (6-7 de noviembre de 1985).

b) Contactos y acuerdos bilaterales entre Tréfilarbebed y Thibodraad

- (117) Una nota interna de Thibodraad, fechada el 3 de marzo de 1980, contiene diversos pormenores sobre unas conversaciones mantenidas con Arbed el 27 de febrero de 1980, cuyo objeto era analizar «como puede reanudarse la cooperación entre Arbed y Thibodraad tras la fusión entre Thibodraad y Staalmat y la exclusión de Van Merksteijn», frase que pone de manifiesto la existencia anterior de una colaboración entre ambas empresas. Durante estos contactos se trataron cuestiones tales como el intercambio de información sobre cantidades vendidas con objeto de proteger las cuotas de mercado, la reflexión común sobre las demandas de la clientela y las ofertas correspondientes, la aplicación de precios uniformes y la creación de un sistema único de fijación de precios para los distintos tipos de producto.

- (118) El 1 de diciembre de 1981 tuvo lugar un ulterior contacto entre Tréfilarbed y Thibodraad durante una visita de representantes de la primera a los locales de la segunda (ese mismo día dichos representantes habían visitado antes Van Merksteijn y ZND). (Fuente: Memorándum de Tréfilarbed de 18. 12. 1981; véanse puntos 116 y también 125.)

Durante esta visita, Tréfilarbed y Thibodraad acordaron un incremento de unos 110 Fl/tonelada en los precios aplicados a los clientes vinculados por contrato para el primer trimestre de 1982. Dicho acuerdo cobra un significado especial cuando se tiene en cuenta que ambas empresas eran por entonces las únicas fabricantes en los Países Bajos de mallas a medida. Debe recordarse que, en virtud del gentlemen's agreement entre TA y Thibodraad, el tercer gran fabricante neerlandés de mallas electrosoldadas, Van Merksteijn, producía casi exclusivamente mallas estándar (véanse puntos 114 a 116).

Como se desprende del memorándum antes citado, TA había «instado» a «Thibodraad» a que «respetase nuestro gentlemen's agreement con Van Merksteijn». Ello permite deducir que existía asimismo entre Thibodraad y Van Merksteijn un acuerdo similar desde al menos el 1 de diciembre de 1981, que se mantuvo en vigor hasta por lo menos el momento en que la Comisión dio comienzo a sus investigaciones (6-7 de noviembre de 1985 — véase punto 116).

- (119) Ambas empresas prosiguieron sus contactos y renovaron sus acuerdos durante los años siguientes. Así, en un informe interno de Thibodraad, de fecha 11 de febrero de 1982, relativo a una reunión con Arbed, se pone de manifiesto el malestar de la empresa por las medidas sobre precios adoptadas por Arbed: «los diversos descuentos ofrecidos en enero constituyen una abierta contradicción de los acuerdos».
- (120) Una de las conclusiones de las conversaciones, de 10 de febrero de 1982, fue que se advirtió la necesidad de una «determinación de la política de precios o de acciones puntuales a la espera de los acontecimientos de los próximos días o semanas, particularmente en atención a las posibles consecuencias sobre la rentabilidad y liquidez».
- (121) La determinación de la política común de precios se plasmó asimismo en los acuerdos sobre precios de mallas fabricadas según diseño especial. En un memorándum interno de Tréfilarbed de 29 de marzo de 1984 puede leerse:
- «Referencia: Redes según diseño especial en NL
Hemos acordado con Thibo un incremento de los precios aplicados a clientes con contrato de unos 60 Fl/tonelada para las ventas del segundo trimestre (1984).».
- (122) Estos acuerdos entre TA y Thibodraad sobre las mallas según diseño especial revelan que era esta

última la empresa que había adoptado con TA los acuerdos sobre precios de mallas según diseño especial correspondientes al cuarto trimestre de 1983 y que no se mencionaba en el memorándum de TA al respecto, fechado el 23 de noviembre de 1983, y en el que podía leerse:

«1. Evolución de los precios en el mercado de los Países Bajos

El incremento de 50-70 Fl/tonelada en el precio de las mallas según diseño especial, previsto para el cuarto trimestre, ha sido aplicado plenamente . . . Los precios de mercado de dicho producto se ajustan ya al nivel acordado de 1 200-1 250 Fl/tonelada. Se intensifica notablemente la competencia, especialmente la procedente de la RFA. En las circunstancias actuales, no vemos posibilidad de aumentar los precios al 1 de enero de 1984».

Si bien en este texto no se menciona expresamente a Thibodraad, su implicación se deduce del contexto general:

Ambos memorándums se refieren a acuerdos sobre precios en los Países Bajos, país en el que Thibodraad, junto a Tréfilarbed, es un importante fabricante de mallas sobre diseño especial. Thibodraad había adoptado anteriormente (1. 12. 1981, véase punto 118) un acuerdo con Tréfilarbed sobre los precios de las mallas a medida para el primer trimestre de 1982 y no tenía inconveniente en continuar sin cambios las otras conversaciones (que incluían, en efecto, las relativas a los precios de las mallas según diseño especial). Por consiguiente, no cabe imaginar un acuerdo sobre los precios de estas últimas para el cuarto trimestre de 1983 (del que se dice incluso que fue «plenamente» aplicado en el mercado neerlandés) sin la participación de Thibodraad.

En cuanto a la imposibilidad de incrementar los precios, al 1 de enero de 1984 (primer trimestre de 1984), en el memorándum de TA no se señala que el motivo sea la actuación de Thibodraad, sino el aumento de las importaciones de la RFA.

- (123) Tréfilarbed y Thibodraad continuaron aplicando sus acuerdos sobre precios en los trimestres sucesivos. En una nota interna de Thibodraad, de 11 de septiembre de 1984, relativa a unas conversaciones con TA puede leerse lo siguiente:

«Se ha acordado no aumentar el precio de las mallas según diseño especial para el cuarto trimestre de 1984, decidiéndose aplicar un precio de \pm 1 250 Fl/tonelada en las ventas al comercio y de \pm 1 300 Fl/tonelada en las ventas a los consumidores».

- (124) De lo antedicho se desprende que entre Tréfilarbed y Thibodraad existía un acuerdo sobre los precios de las mallas a medida (al menos desde el 1. 1. 1982) y otro sobre los precios de las mallas según diseño especial (al menos desde el 1. 10. 1983). El acuerdo bilateral sobre las mallas a medida fue al parecer reemplazado

por los acuerdos globales de Breda y Bunnik (véanse puntos 79 a 110), mientras que el relativo a los precios de las mallas según diseño especial continuó en vigor hasta al menos finales de 1984.

c) Contactos entre Tréfilarbe y ZND

- (125) En el curso de la visita realizada por los representantes de Tréfilarbe a los locales de ZND, el 1 de diciembre de 1981 (véase punto 118), el interlocutor de aquellos, Sr. Langeberg jr., afirmó que ZND, finalizado su proceso de expansión, estaba dispuesta a cooperar con la competencia. El Sr. Pellikaan (Tréfilarbe) debía «ocuparse de ello».

La Comisión ignora si todo ello dio lugar a la conclusión de un acuerdo bilateral entre Tréfilarbe y ZND, por lo que estos contactos deben contemplarse como un mero antecedente. Sin embargo, la disposición para cooperar mostrada por ZND cobra mayor relevancia cuando se considera en el contexto de las reuniones periódicas celebradas en Breda y Bunnik en el año siguiente. Cabe afirmar que dichos contactos constituían los preparativos del cártel de precios que iba a crearse en el mercado del Benelux (véanse puntos 80 a 112).

III. MERCADO ALEMÁN

1. El cártel de crisis estructural de mallas electrosoldadas

- (126) Los acuerdos que afectaban al mercado alemán deben contemplarse a la luz de la creación y funcionamiento del cártel de crisis estructural.

Mediante decisión, de 31 de mayo de 1983, adoptada a tenor del artículo 4 de la ley alemana sobre Restricciones de la Competencia (Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen), la Oficina federal de cárteles (Bundeskartellamt) autorizó la creación, durante un plazo de casi tres años, de un cártel de crisis estructural de mallas metálicas electrosoldadas en el que participaban casi todos los fabricantes alemanes. Dicha autorización fue prorrogada, el 17 de octubre de 1986, con efecto al 3 de junio de 1986 durante dos años más y expiró el 3 de junio de 1988.

El acuerdo de constitución del cártel aprobado por las autoridades alemanas preveía la consiguiente reducción de capacidad y contenía disposiciones sobre cuotas y precios, si bien estas últimas sólo se autorizaban para los dos primeros años.

Los acuerdos relativos al mercado alemán se derivan de la propia constitución del cártel o encuentran su expresión en los esfuerzos por proteger el cártel de las importaciones no controladas.

2. Acuerdos derivados de la propia constitución del cártel

- (127) El acuerdo de constitución del cártel y, en concreto, el apartado 2 del artículo 5 y el apartado 1 del artículo 7 del mismo, permite deducir que las medidas adoptadas por sus integrantes llegaron a producir efectos

fuera del mercado alemán. Así, el apartado 2 del artículo 5, dispone en concreto que si un miembro del cártel supera su *cuota mensual de ventas al mercado alemán* deberá abonar una penalización de 80 DM/tonelada a la cuenta fiduciaria del cártel. En cambio, en el apartado 1 del artículo 7, del acuerdo se establece que si el miembro-fabricante del cártel no alcanza (esto es, renuncia a su garantía) su *cuota mensual de ventas al mercado alemán* puede ingresar 80 DM/tonelada procedentes de dicha cuenta fiduciaria.

Las disposiciones ponen de manifiesto el interés de todos los integrantes del cártel por vender lo menos posible en el mercado alemán. Dado que la cuota de entregas asignada a cada participante no incluía las cantidades exportadas, la creación del cártel constituía un incentivo para que las empresas participantes comercializaran parte de su producción fuera de la República Federal de Alemania, especialmente en otros Estados miembros. A la inversa, tales empresas tenían que asegurarse de que sus esfuerzos por regular la oferta y la demanda en el mercado alemán mediante la limitación de las entregas no se vieran contrarrestadas por un incremento de importaciones procedente de otros Estados miembros.

- (128) En su respuesta a la declaración de objeciones, el Sr. Müller (BStG, Asociación profesional de fabricantes de mallas electrosoldadas, cártel de crisis estructurales) justificó la fijación de *cuotas de suministros* para el *mercado alemán* por el hecho de que el artículo 4 de la ley alemana sobre las restricciones de competencia («Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen», o GWB) sólo contempla las reformas estructurales en el mercado alemán y la inclusión de las exportaciones en virtud de la mencionada ley no cumple los principios básicos de la ley alemana de cárteles. Además, la Oficina alemana de cárteles sólo acepta la fijación de cuotas de suministros como medida complementaria, ya que el artículo 4 de la GWB no permite la regulación de las cuotas de manera independiente.

Al señalar el representante de la Comisión que, al no contemplarse las *cuotas de suministros* sino las *cuotas de producción* (que, naturalmente, se pueden considerar como medidas complementarias de la reducción de la capacidad, en virtud del artículo 4 de la GWB, al igual que las cuotas de suministros), las exportaciones se podrían incluir legalmente, el Sr. Müller admitió dicha posibilidad; en las anteriores circunstancias, esta posibilidad se había examinado, aunque no se habría considerado admisible.

- (129) En 1983, la Oficina alemana de cárteles informó a los servicios de la Comisión sobre la fundación del cártel de crisis estructurales. Teniendo en cuenta las conversaciones celebradas por entonces, la Comisión comprendió que se trataba simplemente de un programa de reducción de la capacidad, que en ningún caso podía perjudicar al comercio entre Estados miembros.

Más adelante, sin embargo, la Comisión intervino en relación con estas cláusulas. Tras la toma de contacto

con la Oficina alemana de cárteles y con representantes del cártel de crisis estructurales y la celebración de un encuentro tripartito en octubre de 1987, dichas cláusulas fueron modificadas.

- (130) Todo hace pensar que el hecho de que se contemplen en el acuerdo de cártel (apartado 2 del artículo 5 y apartado 1 del artículo 7) las *cuotas de suministros para el mercado alemán* y no las *cuotas de producción* — que habrían resultado más útiles para reducir la capacidad y habrían permitido incluir legalmente las exportaciones — es fruto de una decisión consciente y premeditada, con el propósito de utilizar el cártel como instrumento para alcanzar acuerdos bilaterales con productores extranjeros con vistas a limitar la mutua penetración en el mercado (véanse puntos 132 y siguientes). Así, el principal fabricante alemán, BStG, que tenía un especial interés en que se llevaran a la práctica los acuerdos de interpenetración pudo en adelante actuar como representante de la «asociación alemana de cárteles frente a los fabricantes extranjeros», ofreciendo la impresión de que, por este motivo, podía contar con la aquiescencia de la mayor parte de los miembros de cártel de crisis estructural (véanse puntos 91, 93 y 96).

Esto es lo que se deduce del télex al que aludimos anteriormente (punto 92) del Sr. Müller a Thibodraad, en el que se habla principalmente de comercio transfronterizo entre la República Federal de Alemania y Bélgica/Holanda y en el que el Sr. Müller se califica asimismo de presidente de la Asociación alemana de cárteles».

En dicho télex se señala, entre otras cosas, que el acuerdo de cártel alemán (tal como fue elaborado) no autoriza ninguna normativa sobre exportaciones. Por ello, sólo se puede tratar «de unas conferencias de cooperación entre nuestros grupos (es decir, el "grupo" alemán y el belgo-neerlandés), que el acuerdo de cártel alemán no tiene porqué dificultar, sino por el contrario, más bien facilitar».

En estas circunstancias habrá que forzar el cumplimiento de los acuerdos con los productores extranjeros, precisamente «a nivel de grupos».

3. *Acuerdos para la protección del cártel de crisis estructurales contra importaciones incontroladas*

- (131) Los fabricantes alemanes y su asociación profesional de fabricantes de mallas electrosoldadas que fue la que tomó la iniciativa de fundar el cártel de crisis estructurales, y cuya oficina actuaba como oficina fiduciaria pública del cártel a tenor de lo dispuesto en el artículo 17 del acuerdo de cártel, sabían que la constitución de un cártel de estas características, que incluía normas reguladoras de precios y cuotas, movería a los productores extranjeros a intensificar sus exportaciones hacia la República Federal de Alemania, para beneficiarse de los precios más elevados.

En esta situación se explica el contenido de una nota interna, de 15 de octubre de 1985 (confirmada en la Asociación profesional), enviada por el Sr. Günter Müller, director general de la Unión sectorial de talleres de estirado y laminado en frío (a la que también está subordinada la Asociación profesional) y representante del cártel de crisis estructurales en virtud del artículo 36 de la GWB, al Sr. Ruthotto, miembro de la Comisión de mercado del cártel y que ocupa un puesto importante en la BStG. La nota dice lo siguiente:

«Desde la posición de directivo en que me hallo, tengo mis dudas acerca de la redacción del punto 2 del orden del día de la reunión de la Comisión de mercado celebrada el 10 de octubre. En él se cita como explicación de la mala situación del sector noroeste una cantidad considerable de importaciones y de elementos no integrados en el cártel.

Esta explicación es probablemente acertada. Sin embargo, no cuadra con nuestros esfuerzos por ampliar el cártel. La condición fundamental para la autorización es que la reducción de capacidad no se aproveche para las importaciones ni por parte de intrusos. En este caso ya no se justifica una restricción de la competencia "clásica" según lo dispuesto en el artículo 4 de la GWB (ley alemana sobre las restricciones de competencia).

Me pregunto si no se puede encontrar una redacción menos capciosa.»

El Sr. Ruthotto respondió remitiendo al Sr. G. Müller una nota, con fecha de 16 de octubre de 1985, en la que propone una reducción más neutral, en la que ya no menciona la «cantidad de importaciones y de elementos no integrados en el cártel».

De ello se desprende que los miembros del cártel deben, por su propio interés, no sólo no indicar las importaciones a la Oficina alemana de cárteles, sino, también, cuando sea posible, prohibirlas o limitarlas.

- (132) Para evitar el peligro de las importaciones incontroladas, los representantes de BStG, principal fabricante alemán, se pusieron en contacto con los de otros países que exportaban a la República Federal de Alemania, con objeto de alcanzar un acuerdo sobre el volumen de importaciones.

Uno de los principales argumentos de dichos representantes frente a los extranjeros es la influencia positiva en los precios que tiene el cártel, no sólo en la República Federal de Alemania sino también en los demás Estados miembros. Este aspecto favorable también se pone de relieve en el punto 91 del télex del Sr. Müller (BStG) a Thibodraad anteriormente mencionado. En él se subraya que «los productores extranjeros se benefician extraordinariamente, en lo que a precios se refiere, de esta regulación del mercado en la República Federal de Alemania», ya que el cártel ha provocado un alza de los precios «en todos nuestros Länden». La referencia a las ventajas en lo que a precios se refiere, y no en cuanto al volumen pone de

manifiesto que el incremento de las importaciones a la República Federal de Alemania que sería de esperar, en circunstancias normales, debido al aumento de precios producido por el cártel, se puede limitar mediante acuerdos bilaterales con los productores de otros Estados miembros.

- (133) Por ello se explica también que determinados productores extranjeros, que tradicionalmente exportaban a la RFA, estuvieran dispuestos, en caso de aprobación del cártel, a aceptar una cuota de importación en la RFA; así lo manifestaron expresamente, incluso antes de que se constituyera el cártel ⁽¹⁾. Esta declaración expresa aparece en una carta enviada por el Sr. Pittini, de la empresa italiana Ferriere Nord, al Sr. Thomé, por entonces dirigente de la Asociación profesional, el 24 de octubre de 1978. En dicha carta, el Sr. Pittini parte de un volumen de mercado aproximado de 1 100 000 toneladas al año. Su cifra de ventas en la RFA no rebasaría las 45 000 toneladas en 1979 ni las 50 000 en 1980. Sin embargo, no se le puede exigir a Ferriere Nord que divida este tonelaje entre 12 para determinar el volumen mensual.

Si variara el volumen de mercado tomado como referencia, Pittini optaría por incrementar o reducir sus exportaciones a la RFA. Gracias a esta iniciativa de los productores alemanes, Pittini esperaba conseguir un «mercado estable» y pidió una copia del acuerdo (tras la aprobación del cártel por parte de Berlín), con la firma de todos los fabricantes de mallas alemanes y la distribución de las cuotas. La Asociación profesional, en una nota de 27 de octubre de 1978, comunicó que veía en la carta de Pittini el inicio de una fructífera colaboración.

Tras la aprobación del cártel de crisis estructural, el 28 de julio de 1983, la Asociación profesional de fabricantes de mallas electrosoldadas envió al Sr. G. Born, representante de la empresa italiana M + M, diversos documentos sobre el cártel «confiando en que les sean útiles en sus esfuerzos en pro de la empresa italiana».

La Comisión no extrae conclusión alguna sobre la eventual conclusión y aplicación de un acuerdo sobre cuotas entre fabricantes alemanes e italianos con respecto al mercado alemán.

- (134) Por lo que respecta a los contactos y acuerdos celebrados tras la constitución del cártel de crisis estructural, la Comisión dispone de la siguiente información:

a) Contactos y acuerdos entre Francia y la República Federal de Alemania

- (135) Los contactos y acuerdos francoalemanes hacían principalmente referencia a las posibilidades mutuas

de interpenetración en los mercados respectivos y en ellos participaron, al menos, BStG, por parte alemana, y TU y Sotralenz; por parte francesa.

- (136) El 7 de junio de 1985 se celebró en Düsseldorf un encuentro entre el Sr. M. Müller, director general de la Betonstahlgewebe GmbH, que al mismo tiempo, como se dijo anteriormente, ocupa la presidencia de la Asociación profesional de fabricantes de mallas electrosoldadas, y ha tenido un papel importante dentro del cártel de crisis estructurales y el Sr. C. Marie, director del sector de mallas electrosoldadas de Tréfilunion y presidente de Adets. Cada uno de ellos redactó una nota interna sobre esta reunión y probablemente las intercambiaron (las de BStG fueron aprobadas por Tréfilunion, y lo mismo ocurrió con las de esta empresa). En esta reunión se habló, entre otros asuntos, del aumento del consumo de mallas electrosoldadas en los países de la Comunidad, especialmente en Francia y la RFA, así como de la balanza comercial y la interpenetración entre ambos países en el sector.

- (137) En la nota del Sr. Marie, con fecha de 16 de julio de 1985, se recoge, entre otras cosas, lo siguiente:

«*Síntesis de nuestra entrevista del 7 de junio en Düsseldorf*»

1. ...
2. ...
3. ...
4. ¿Cómo puede BStG aprobar el acceso de los productores franceses al mercado alemán, viendo las enormes diferencias que existen entre ambos países en materia de normativa y control?
5. Homologación de Gelsenkirchen ⁽²⁾:
La BStG persigue ("recherche") esta admisión, principalmente en sector de mallas fabricadas a medida ("treillis spéciaux"), y espera aumentar de este modo el consumo global de mallas electrosoldadas en Francia. Esta solicitud también es de carácter público, dadas las relaciones de la BStG con Arbed Luxemburg y Arbed-Saarstahl ...
6. "Acuerdo de cártel"

Tiene consecuencias perjudiciales para la UEBL y Francia. Según se desprende de un estudio sobre la viabilidad ("faisabilité"), es posible abordar dicho cártel ("entente") en Bruselas.

En realidad, Bruselas no ha aprobado ("cautionné") el cártel, sino que se ha limitado a publicarlo (nº 188 del XIII informe de la Comisión, Bruselas 1983).

⁽¹⁾ En el punto 34 del apartado VIII, punto 34 figura expresamente la disposición de los productores franceses, caso de llegarse a un acuerdo sobre redes electrosoldadas en el mercado italiano.

⁽²⁾ Nota: BStG (véase punto 16) comercializa la producción de la fábrica de Gelsenkirchen.

7. Estudio comparativo de la evolución de las importaciones francesas.
8. Distribución del mercado de mallas electrosoldadas en Francia.

Conclusiones ("Conclusions")

En un plazo inmediato y a la espera del próximo encuentro:

- BStG renuncia a la reclamación ("réclamation") que estaba prevista para la próxima cumbre;
- BStG no vuelve a hacerse cargo del expediente "Gelsenkirchen" hasta nuestro próximo encuentro;
- en Bruselas no se presenta ninguna reclamación contra el "acuerdo de cártel", ya que BStG considera que tales "disensiones" ("remous") en Bruselas sólo pueden ser contraproducentes para la prolongación del cártel, como se pretende, durante otro año;
- por otra parte, BStG entra en contacto con otros fabricantes alemanes para:
 - paliar los efectos del acceso de los fabricantes franceses mediante la adopción de determinadas normas, y negociar una cifra de penetración;
 - intentar reducir la actividad de Moselstahl (por encima de Stinnes) y estudiar la posibilidad de integrar Gelsenkirchen en el volumen total ("ensemble") de la República Federal de Alemania, para lo que aún se ha de fijar la cuota del mercado francés que se alcanzará.

...
...

Por lo que a mi respecta, me mantengo fiel a los compromisos contraídos ("auxquels nous avons souscrit"): no intervenir en Bruselas.»

- (138) En la nota interna del Sr. M. Müller, fechada el 27 de agosto de 1985, figura, entre otras cosas, lo siguiente:

«Asunto: Conferencia con el Sr. Marie celebrada el 7 de junio de 1985. El Sr. Marie informa sobre la evolución del abastecimiento del mercado en Francia . . . Entre 1982 y 1985, el abastecimiento de mercado correspondiente a importaciones experimentó un aumento sustancial, del 6 % al 12,1 % en 1984 y del 13 % en los cuatro primeros meses de 1985. Ante estas cifras, el Sr. Marie presenta sus objeciones al aumento de las importaciones procedentes de la República Federal de Alemania, en cuanto que producen perturbaciones en los precios. En su opinión, el grupo Mosel Stinnes es el principal responsable de ello, y el sector francés de las mallas debería plantearse la posibilidad de presentar sus objeciones ante la Comisión europea . . .

Esta modificación del tráfico transfronterizo de mercancías se puede interpretar como otra consecuencia del cártel de crisis estructural en la República Federal de Alemania, mientras que la exportación se ha subvencionado indirectamente al dejar de respetarse las cuotas dentro del territorio del país.

Los fabricantes franceses de mallas también deberían potenciar y consolidar sus ventas en la República Federal de Alemania, ya que hasta ahora la firma Sotral es la única que vende a la RFA desde la zona cercana a la frontera.»

El Sr. M. Müller continuó exponiendo en su nota varios puntos en que se opone a las objeciones:

«Las ventas del grupo Mosel-Rass, asimismo cercano a la frontera, son menores, según tengo entendido que las de Sotral; por lo que respecta a las de Arbed/St. Ingbert, ha sido tradicionalmente Adets quien se ha encargado de su regulación y del reparto de cuotas en el mercado nacional francés.

...

Los esfuerzos de la BStG en Francia se centraron exclusivamente en el mercado que existe al margen de las mallas estándar, y si pudieran, hasta cierto punto, generar un potencial de desarrollo para el mercado de las mallas a partir del sector del acero en barras, no perturbarían en ningún caso el mercado de mallas estándar (a este respecto, el Sr. Marie mantiene otra opinión, refiriéndose también a una conversación con el Sr. Thomé, a saber, que las ventas de mallas fabricadas a medida han sustituido en gran parte a las mallas estándar).»

En cuanto a las repercusiones del acuerdo de cártel en las exportaciones alemanas a Francia — su incremento, por ejemplo —, el Sr. Müller, al parecer, no las ha negado. En su nota sólo consta lo siguiente:

«A este respecto el Sr. Marie prometió aplazar las objeciones a una próxima reunión, una vez que yo me comprometí, por mi parte, a informarme con más detalle antes del próximo encuentro acerca de la importancia real de las ventas de mallas alemanas, y sobre la posibilidad de limitar el tráfico de interpenetración.»

Mr. Müller escribe luego que el Sr. Marie hizo algunas propuestas o manifestó el deseo de una colaboración a largo plazo:

«1. ...

2. Balance de la interpenetración entre ambos países en toneladas absolutas.

3. Por lo que respecta a nuestra solicitud de admisión relativa a Gelsenkirchen, en la práctica, la decisión es en gran medida de su

competencia. Él consiente en aceptar la admisión de Gelsenkirchen si ésta se retrasa hasta dentro de 2 ó 3 meses, es decir hasta que tengan lugar las próximas conversaciones y si BStG está dispuesta a admitir que se asocie a Adets».

El Sr. Müller aceptó los 2 ó 3 meses de espera, no excluyó el ingreso en Adets y finalmente dio a entender que «por nuestra parte estamos sorprendidos ante la duplicación de las importaciones en la República Federal de Alemania y estamos enormemente interesados en que se limiten las interpenetraciones recíprocas . . .».

(139) De estas notas se desprende, ante todo, que el cártel de crisis estructural, y en particular los efectos antes citados (punto 127) de las cláusulas del apartado 1 del artículo 5 y apartado 2 del artículo 7 constituyeron los puntos principales de la conversación entre el Sr. Müller y el Sr. Marie.

(140) También se han cumplido las concesiones recíprocas hechas durante este encuentro. El acuerdo sobre el procedimiento se deriva del hecho de que ni Tréfilunion ni otros productores franceses hayan presentado objeciones al cártel de crisis estructural ante la Comisión, ni Gelsenkirchen haya admitido que se exporten a Francia mallas fabricadas a medida.

De ambas notas se deduce que, de ahora en adelante, a cada operación de exportación que se lleve a cabo deberá corresponder una determinada cuota de suministro.

(141) Esta manera de proceder también pone de manifiesto que las mallas estándar y las fabricadas a medida son sustituibles entre sí. La opinión contraria del Sr. M. Müller, que ha de explicarse desde su punto de vista, no resultó convincente para el Sr. Marie.

(142) Como se desprende, por otra parte, de la nota del Sr. M. Müller, las exportaciones de Arbed/St. Ingbert a Francia estaban «tradicionalmente contingentadas y reguladas a través de la Adets dentro del mercado interior francés» (véanse asimismo los puntos 22 a 77, referidos al mercado francés).

(143) De ambas notas se deduce que el Sr. M. Müller y el Sr. C. Marie involucraron en los acuerdos al menos a sus propias empresas (BStG y TU). No obstante, a este respecto debe destacarse el hecho de que, en estos contactos, se trataron no sólo las actividades de dichas empresas, sino también las exportaciones de otros fabricantes afiliados a ambas asociaciones y, en especial, de los grupos Moselstahl-Stinnes/Mosel-Rass, por parte alemana, y de Sotralentz, por parte francesa. Allí, las dos principales empresas manifestaron su deseo de incluir en los acuerdos a otras

sociedades y de conseguir que los acuerdos produjesen unos efectos aun más amplios. Dado que Müller y Marie eran además presidentes de sus asociaciones respectivas, cabe suponer que ambos participaban en los acuerdos. No obstante, la Comisión no considera este hecho probado de forma concluyente.

(144) Por lo que se refiere a las importaciones de Sotralentz, el único productor francés que importa en la RFA, obra en poder de la Comisión el siguiente intercambio de télex entre BStG y Sotralentz:

El 24 de octubre de 1985, BStG envió el siguiente télex a Sotralentz:

«Señor Jansen:

El abastecimiento del mercado en la República Federal de Alemania ascendió a 99 000 toneladas en septiembre de 1985. Le ruego comunique su volumen de envíos para septiembre de 1985. Atentamente, Ruthotto.»

El 4 de noviembre de 1985, Sotralentz respondió con el siguiente télex:

«A la atención del Sr. Ruthotto

El volumen de envíos fue de 997 toneladas en septiembre de 1985.

El volumen de envíos fue de 728 toneladas en octubre de 1985.

Atentamente

H. Jansen, Fa Staku
Drulingen (Francia).»

Este intercambio de datos se efectúa todos los meses, según comunicó el Sr. M. Müller (BStG) a los servicios de la Comisión durante la investigación de los días 6 y 7 de noviembre de 1985.

(145) Las empresas BStG y Sotralentz intentaron justificar esta correspondencia con la existencia de un contrato de concesión de patentes entre ambas, que permitiría a Sotralentz fabricar mallas a medida en Francia merced a la licencia de patente concedida por BStG. Según esto, Sotralentz sólo comunicaría el volumen de envíos para cumplir con una obligación de registro y cálculo contraída en virtud de dicho contrato.

Las siguientes consideraciones refutan este argumento:

- a) El registro obligatorio de un concesionario se refiere a su producción global, y no a los suministros a un mercado determinado, como aquí ocurre con el alemán.
- b) Aparte de la petición de información sobre el volumen de envíos de Sotralentz, BStG comunica el abastecimiento del mercado en la RFA. Esta referencia al abastecimiento del mercado no tiene

explicación ni justificación en el marco de un contrato de concesión de patentes. Para la Comisión sólo se puede deber a la existencia de una distribución de cuotas.

- c) La patente de BStG para la fabricación de mallas a medida ya había caducado desde hacía mucho tiempo. Sin embargo en todo ese período no existió ninguna obligación de registro ni cálculo por parte de Sotralentz frente a la BStG.

- (146) Este intercambio de informaciones, en resumen, nos revela la existencia de un acuerdo sobre cuotas entre Sotralentz y BStG, así como el empeño de esta última empresa por controlar con más exactitud las importaciones procedentes de Francia, de manera que el volumen de ventas se vaya adaptando a las cuotas fijadas no cada año, sino *cada mes*. Este método de cálculo se basa también en el acuerdo de cártel (véase punto 127) y se menciona asimismo en la carta de Ferriere Nord (Pittini) a la Asociación profesional fechada al 24 de octubre de 1978 (véase punto 133).

b) Contactos y acuerdos entre la República Federal de Alemania y el Benelux

- (147) Los acuerdos entre la RFA y el Benelux abarcaban estipulaciones sobre cuotas y precios; las primeras tenían por objeto reducir o regularizar las importaciones en la RFA de fabricantes del Benelux. Los acuerdos sobre precios llevaban consigo la obligación de respetar los precios vigentes en el mercado alemán, que habían aumentado notablemente tras la constitución del cártel de crisis estructural. En dichos acuerdos participaron al menos BStG, por parte alemana, y TA (Roermond), Boël/Trébos/TFE/FBC y Thibodraad, por parte del Benelux, y deben considerarse en conjunto con aquellos que afectaban al mercado del Benelux (véanse puntos 79 a 125).

- (148) El interés de BStG en reducir o regular las importaciones extranjeras a la RFA encuentra su expresión, por lo que se refiere a las importaciones holandesas, en dos contratos de suministro, que se encuentran en poder de la Comisión, celebrados entre BStG y Bouwstaal Roermond BV (posteriormente Tréfilarbeid Bouwstaal Roermond), o bien, Arbed SA Afdeling Nederland, de 24 de noviembre de 1976 y 22 de marzo de 1982 (el último con una nota de actas firmada, de la misma fecha). BStG asume la distribución exclusiva a un precio que se fijará en función de ciertos criterios, de una cierta cantidad anual de mallas electrosoldadas procedentes de la fábrica de Roermond en la RFA (acuerdo de distribución exclusiva). Bouwstaal Roermond, o bien Arbed SA Afdeling Nederland se comprometen a *no vender, ni de forma directa ni indirecta en la RFA durante la vigencia de este acuerdo*. Puesto que no siempre se respetó este compromiso, BStG presentó sus quejas en una carta, de 26 de septiembre de 1979, dirigida a Arbed SA

Afdeling Nederland con respecto a las ventas a la RFA, que se realizaban sin su conocimiento, *contraviniendo lo acordado contractualmente* y «además muy por debajo de los precios de mercado».

- (149) En su respuesta a la declaración de objeciones, las empresas BStG y Tréfilarbeid afirmaron que estos acuerdos eran simplemente *asuntos internos del grupo*, puesto que Arbed participaba con el 25 % en BStG [el resto de los participantes son: Thyssen Draht AG (34 %), Klöckner Draht GmbH (33,5 %) y Roesler Draht AG (7,499 %), véase punto 16]. A este respecto, véase parte II (Fundamentos de Derecho), punto 178.

- (150) El deseo de controlar las importaciones manifestado en el acuerdo de distribución exclusiva y en la carta anteriormente mencionada, está asimismo en relación con los acuerdos globales sobre precios y limitaciones de cantidades de las exportaciones belgo-neerlandesas a la RFA, acuerdos cuya existencia se deduce del télex mencionado en el punto 92, enviado por el Sr. Müller (de BStG, la Asociación profesional y el cártel de crisis estructurales) a Thibodraad el 15 de diciembre de 1983, relativo a la evolución de la interpenetración entre Bélgica, la República Federal de Alemania y Holanda.

En este télex el Sr. Müller se queja del «incremento del comercio transfronterizo de Bélgica a la RFA, que, dada su estrecha relación con Boël, cabe imputar al segundo productor belga». «Está claro que en este caso no se trata de reimportaciones», explica el Sr. Müller, puesto que «ésta se han realizado con pocos camiones, y hace tiempo que se interrumpieron».

De ello se deduce que Boël/Trébos respetó los acuerdos sobre cantidades referentes a las exportaciones a la RFA.

BStG ha discutido esta conclusión afirmando que Boël no estaba interesada en las exportaciones a la RFA, puesto que participaba a través de su filial alemana (Drahnerk Ebersbach) en la regulación de cuotas del cártel de crisis estructurales.

A ello puede sin embargo responderse que la participación de la filial alemana en el cártel no impedía a Boël realizar otras exportaciones a la RFA. Al contrario, la cuota de la filial estaba garantizada por el acuerdo de cártel. Si tuvieran lugar otras exportaciones por parte de Boël/Trébos a la RFA, la cuota se reduciría como mucho en un porcentaje pequeño y la mayor parte se obtendría quitándosela a los demás productores. Por tanto, la interpretación que BStG hace de las palabras «estrecha relación con Boël» no está fundada.

- (151) Además, del télex del Sr. M. Müller se desprende que las reimportaciones de Bélgica a la RFA se controlaron y finalmente cesaron.
- (152) El deseo de BStG y de la asociación profesional de que cesaran las reimportaciones se manifestó de nuevo en otro télex, de 27 de abril de 1984 que el Sr. M. Müller envió a los sres. Rimbeaux (St Ingbert) y Schürr (Tréfilarbeid). En él el Sr. Müller se queja de las reimportaciones de mallas electrosoldadas procedentes de la fábrica de St Ingbert con destino a la RFA vía Luxemburgo «a un precio inferior al precio mínimo del cártel». El Sr. Müller considera estas reimportaciones como una violación de los «acuerdos claros e inequívocos motivados por sucesos similares acaecidos el año anterior». El Sr. Müller amenaza con tomar medidas precisas para terminar con estas perturbaciones.

Un medio para conseguir este fin consistía en fijar sanciones pecuniarias, lo que se deduce del mismo télex en el que el Sr. Müller solicita que se comuniquen y transfieran a la RFA las sanciones pagadas por la firma Socam «a causa de reimportaciones a la RFA realizadas erróneamente».

En su respuesta a la declaración de objeciones, el Sr. M. Müller (en calidad de director comercial de BStG, presentó el cese de las reimportaciones y la fijación de sanciones pecuniarias como medidas contra pseudoexportaciones (con el fin de cobrar o no pagar la cantidad de 80 DM/tonelada fijada en el acuerdo de cártel; véase punto 127).

Frente a este argumento, la Comisión afirma que las cláusulas que ha impugnado, recogidas en el apartado 2 del artículo 5 y en el apartado 1 del artículo 7 del acuerdo de cártel (véanse puntos 127 a 130) afectaron realmente al comercio interestatal y que existen casos concretos en los que se provocaron los efectos nocivos para la competencia que las cláusulas contienen. Además, la empresa Socam sostiene que estas restricciones afectaban no sólo a miembros del cártel (productores) sino también a empresas independientes.

- (153) El «segundo productor belga» mencionado por el Sr. Müller en su télex, de 15 de diciembre de 1983, remitido a Thibodraad (véanse puntos 92 y 148) es TFFE/FBC. Es posible que esta empresa por esa época no respetara los acuerdos adoptados de forma global en relación con las exportaciones a la RFA. Sin embargo, de documentos posteriores se desprende su participación en *acuerdos sobre precios* relativos al mercado alemán, así como el hecho de que se atuvo a ellos. Ello se deduce en primer lugar del télex enviado por el Sr. Peters a TU, el 11 de enero de 1984, sobre la

reunión de Breda de 5 de enero de 1984 (véase punto 95). En él se dice que los productores belgas afirmaron a los representantes de BStG que ellos respetarían los precios del mercado alemán, afirmación que no fue discutida por BStG. Sólo manifestaron puntos de vista diferentes respecto a la forma de calcular las cuotas.

En un télex, de 17 de abril de 1985, enviado por la Walzstahlvereinigung a Cockerill-Sambre (sobre el tema de las «exportaciones belgas de mallas electrosoldadas en la RFA») se acusa a la filial de CS, TFE, de no haber respetado con su oferta de 770 DM/tonelada el nivel general de precio de la RFA (810 DM/tonelada). Se ruega asimismo a Cockerill-Sambre que someta a su filial TFE «a una mejor disciplina de precios y que la obligue a atenerse a la evolución positiva de los precios del mercado alemán». De este télex se desprende que en aquel momento existía un acuerdo sobre precios de mallas electrosoldadas relativo al mercado alemán, que se conocía también en las altas esferas, ya que se habló del mismo en la comisión internacional de alambre laminado.

TFE/FBC negó la acusación de haber producido una caída de los precios en el mercado alemán. En el télex de Walzstahlvereinigung, que fue encontrado en la inspección de FBC, aparece escrita a mano la palabra «falso» («faux»).

Como se desprende de una nota interna, de 24 de abril de 1985, enviada por el Sr. Dabelle (FBC) al Sr. Wylemann (directeur adjoint de FBC) sobre la reunión celebrada en la misma fecha, el Sr. Ruthotto, representante alemán afirmó en el curso de aquella que «ambos fabricantes belgas respetaron escrupulosamente los acuerdos de precios celebrados en BStG».

Más adelante el Sr. Dabelle detalla:

«Además él (el Sr. Ruthotto) telefoneó personalmente al Sr. Libert (TFE/FBC) a las 16 para informarle sobre esta postura adoptada durante la reunión y afirmó estar satisfecho de que se respetaran los precios en la RFA . . . Esta información contradice por completo el télex (de 14. 4. 1985) del Sr. Huelsmann (Walzstahlvereinigung), que critica la política de precios de Fontaine (TFE, FBC) y asegura que «siempre hemos vendido sobre un precio base de 770 DM».

- (154) De ello se concluye que a iniciativa y con la participación de BStG se celebraron acuerdos sobre precios con los productores del Benelux para que se respetaran los precios mínimos del cártel aún vigentes en la RFA. La Comisión parte de que estos acuerdos, así

como los acuerdos sobre cuotas se firmaron después de la creación del cártel, a principios de junio de 1983. En ellos participaron, respetándolos Boël (Trébos) y TFE/FBC. En efecto, TFE/FBC, al contrario que Trébos Boël, se sometió a estos acuerdos posteriormente, es decir, a principios de 1984.

- (155) Por lo que se refiere al productor holandés Thibodraad, se atuvo al *acuerdo* anteriormente mencionado (véase punto 150) *sobre limitación de las importaciones a la República Federal de Alemania*. Ello se deduce de un intercambio de télex habido entre Thibodraad y productores de la RFA, que entre marzo y septiembre de 1985 habían realizado ofertas de compra a aquella empresa, y del que se desprende que Thibodraad no estaba especialmente interesado en suministrar a la República Federal de Alemania.

Para rechazar las ofertas de compra procedentes de la RFA Thibodraad o bien exigió precios demasiado elevados (*fuentes*: télex de 18. 3. 1985 de la empresa Kleiner a Thibodraad) o bien adujo falta de capacidad que le impedía el suministro (télex de Thibodraad de 17. 7. 1985 a GEFGS, de 20. 8. 1985 a Kalt D, de 10. 9. 1985 a Sid D y de 17. 9. 1985 a Kalt D.). En parte la imposibilidad de suministrar a la RFA estaba fundamentada en la existencia de una gran cantidad de pedidos procedentes del propio país (*fuentes*: télex de 26. 3. 1985 a la empresa K. Kleiner).

Un télex de 16 de julio de 1985 dirigido a un cliente británico (Calond G) en el que Thibodraad hace una oferta de venta concreta, constituye la prueba de que la supuesta falta de capacidad no era más que un pretexto. En este télex se afirma que en los meses de julio y agosto de 1985 se disponía de suficiente capacidad de producción, así que el auténtico motivo para no suministrar a la RFA debe atribuirse a la existencia de un acuerdo sobre limitación de exportaciones.

- (156) La existencia de un *acuerdo global de interpenetración* entre la República Federal de Alemania, Bélgica y Holanda se desprende (véanse puntos 92 y 150) del télex anteriormente mencionado enviado por el Sr. Müller (BStG) a Thibodraad. Thibodraad envió una copia del mismo a Tréfilarbeid, solicitando que adoptaran una postura al respecto, para poder así dar una respuesta conjunta (*fuentes*: télex de Thibodraad a Tréfilarbeid Gentbrugge, de 16. 12. 1983).

A pesar de que este télex está dirigido a Thibodraad, en él sólo se protesta por el aumento de las exportaciones de un productor *belga* (TFE/FBC), lo que hace pensar que el resto de los participantes en el «círculo de Breda» respetaron el acuerdo.

II. VALORACIÓN JURÍDICA

A. Apartado 1 del artículo 85

- (157) Según el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, son incompatibles con el mercado común y están prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común y, en particular, los que consistan en fijar directa o indirectamente precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción, limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones o repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento.
- (158) Los acuerdos y/o prácticas concertadas descritos en los Hechos constituyen una infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

En concreto:

I. MERCADO FRANCÉS

- (159) El primer conjunto de acuerdos de 1981/1982 entre fabricantes franceses y fabricantes de Italia, República Federal de Alemania y Bélgica que venían exportando con regularidad a Francia tenía por objeto o efecto fijar cuotas de importación en Francia. Esta restricción cuantitativa de las importaciones al mercado francés permitió asimismo llevar a la práctica un acuerdo sobre precios, que se fijaron a un nivel superior al de la media de los restantes países comunitarios. Sin que se produjera el incremento de las importaciones que hubiera cabido esperar en circunstancias normales.

Por tanto, estos acuerdos configuran un cártel de cuotas y precios que vino a restringir y falsear considerablemente la competencia entre los participantes y produjo claros efectos nocivos sobre el comercio entre los Estados miembros, ya que llevaba consigo una regulación de los flujos comerciales transfronterizos.

En los acuerdos de 1981/1982 participaron las empresas francesas TU, SMN, CCG, STPS y Sotralentz y, por lo menos, las firmas Ferriere Nord (Pittini), Martinelli e Ilro (Italia), TFE/FBC y Boël/Trébos (Bélgica), así como Trefilarbed (RFA/Benelux).

- (160) El segundo conjunto de acuerdos de 1983/1984 entre fabricantes franceses y fabricantes de Italia, República Federal de Alemania y Bélgica (véanse puntos 51 a 76) vino asimismo a restringir o falsear el juego de la competencia entre los participantes y produjo también efectos nocivos apreciables sobre el comercio entre Estados miembros.

En concreto, el «protocole d'accord» de octubre de 1983 (véanse puntos 60 y siguientes), debido a la amplitud de su alcance y la pormenorizada reglamentación de todos los posibles aspectos de la cuestión, cuotas, precios, procedimientos de aplicación, casos especiales, sanciones contractuales, tenía por objeto, en gran parte cumplido, eliminar por completo la competencia entre los participantes (véanse puntos 64 y siguientes).

En dicho conjunto de acuerdos participaron al menos las empresas francesas TU, SMN, CCG, STPS y Sotralentz, así como las asociaciones empresariales francesas STA y ADTS, junto con las siguientes firmas extranjeras: Ferriere Nord (Pittini), Martinelli e Ilro (Italia), TFE/FBC y Boël/Trébos (Bélgica) y Tréfilarbed (RFA/Benelux).

(161) A este respecto, merece especial atención el intercambio indirecto de información que llevaron a cabo, en aplicación de dichos acuerdos, los miembros de Adets (incluido el importador TA) en relación con determinadas operaciones de suministro al mercado francés y cuya coordinación corrió a cargo de Adets (véase el punto 64). La recogida e intercambio de datos de venta constituye una práctica concertada, según la jurisprudencia sentada por el Tribunal de Justicia en su sentencia contra las empresas del sector europeo del azúcar ⁽¹⁾. La Comisión asumió expresamente los principios expuestos por el Tribunal, según se desprende de los puntos 5 a 8 del séptimo informe sobre competencia (1977). De ello se deduce que la entrega de datos sobre las ventas de empresas concretas a sus competidores supone una restricción o falseamiento del juego de la competencia que, debido a la participación de TA, podía producir efectos nocivos sobre el comercio entre los Estados miembros.

(162) En su respuesta a la declaración de objeciones, los representantes de los productores franceses destacaron que los acuerdos antes citados de 1981/82 y 1983/84 se celebraron en el marco de una supuesta reestructuración de la industria francesa de las mallas electrosoldadas que sería comparable con la que se pretendía realizar en Alemania con el cártel de crisis estructural.

Frente a ello debe aducirse que los acuerdos de 1981/82 y 1983/84 no contenían ninguna cláusula de reestructuración, reducción de capacidad o términos similares, como era el caso del cártel alemán. La Comisión no considera pues válido este argumento.

Además, las empresas belgas participantes en los acuerdos afirman que, por lo que respecta a los correspondientes a 1983/84, no existe prueba documental del acuerdo firmado por TFE y Boël/Trébos y

los fabricantes franceses. La existencia de semejante acuerdo tampoco se deduce del «protocole d'accord» de octubre de 1983.

Tampoco considera la Comisión válido este argumento. La existencia de un acuerdo no se deduce exclusivamente de la confección de un documento por escrito. Por otro lado, las cantidades vendidas por las empresas afectadas en los primeros nueve meses del período cubierto por el protocolo corresponden aproximadamente a las cifras que aparecen en tal documento.

El argumento aducido por diversas empresas no francesas, poniendo de manifiesto su escasa cuota del mercado francés para rebatir los supuestos efectos nocivos sobre el comercio entre Estados miembros producidos por su actuación no resulta en modo alguno concluyente. Los efectos de la participación en los acuerdos no deben analizarse individualmente con respecto a cada una de las empresas involucradas, sino que deben enjuiciarse en el contexto general de los acuerdos entre todas ellas, para lo cual han de tenerse en cuenta también los acuerdos relativos a las cuotas de mercado restantes (Benelux y RFA). Teniendo en cuenta los compromisos asumidos con fabricantes de dichos mercados, la actuación de las empresas que poseen cuotas de mercado relativamente pequeñas cobran mayor significado.

De ello se desprende que el artículo 85 del Tratado es aplicable a todas las empresas participantes cuando un acuerdo global afecta al comercio entre los Estados miembros.

II. MERCADO DEL BENELUX

(163) Los acuerdos sobre fijación de precios de los distintos tipos de mallas electrosoldadas, concluidos en las reuniones de Breda y Bunnik (véanse puntos 84 a 112), tenían por objeto, cumplido en buena medida, restringir sensiblemente la competencia entre los fabricantes del mercado del Benelux.

(164) Durante las reuniones de Breda y Bunnik no se adoptó acuerdo alguno sobre cuotas (se discutieron propuestas al respecto que, aparentemente, no llegaron a materializarse); no obstante, los acuerdos sobre precios producen efectos concretos sobre los volúmenes de ventas, ya que vienen a consolidar las cuotas de mercado. Así, con objeto de crear un cártel de cuotas, los competidores se intercambiaron datos sobre los fabricantes concretos: cabe citar en especial el caso de Tréfilunion, que comunicó a Boël/Trébos sus cifras sobre exportaciones (véase punto 85). Semejante actitud constituye asimismo, en consideración a lo antedicho (punto 161), una infracción del artículo 85 del Tratado.

(165) El hecho de que los acuerdos sobre precios adoptados en el curso de estas reuniones no fueran por su propia naturaleza jurídicamente vinculantes no obsta para

⁽¹⁾ Sentencia del Tribunal de Justicia de 16. 12. 1975 — Asuntos acumulados 40—48, 50, 54—56, 111 y 113 y 114/73-RTJ 1975, p. 1663, ap. 173 y 174.

que deban considerarse contrarios a las disposiciones del Tratado. La regularidad de las reuniones y el hecho que en cada una de ellas se adoptasen nuevos acuerdos a la vista de la evolución del mercado permiten deducir que los participantes estaban de acuerdo en mantener el mercado bajo constante control. A tal fin, sustituyeron el juego normal de la competencia por una cooperación constante y casi institucionalizada.

- (166) Los precios acordados se aplicaron en buena medida, como demuestra también el hecho de que durante las reuniones sólo se reprochó a determinadas empresas que no hubieran respetado los precios previamente acordados.

El hecho de que, por motivos coyunturales, los precios acordados no siempre se aplicaron, tampoco resta importancia a los acuerdos citados. Estos precios constituían un objetivo que los participantes procuraban alcanzar. Aun cuando los precios realmente aplicados quedaban a menudo por debajo de los objetivos establecidos, eran probablemente superiores a los que habían existido en condiciones normales de competencia (es decir, de no haber existido tales acuerdos).

- (167) Por lo que respecta a la alusión a la creación de un cártel de crisis estructural en la República Federal de Alemania, hecha por diversos participantes (véase punto 112), debe señalarse que dichas reuniones habían comenzado ya el 26 de agosto de 1982 (véase punto 84), esto es, bastante antes de la constitución de dicho cártel (principios de junio de 1983, véase punto 126). El hecho de que, en el curso de la primera reunión, se trajese a colación la prevista creación del cártel de crisis estructural no justifica en modo alguno la adopción de acuerdos sobre precios en función de unos riesgos futuros e inconcretos.

- (168) Tampoco resulta concluyente para la Comisión el argumento aducido por diversos fabricantes no — Benelux (TU, BStG) poniendo de manifiesto su escasa cuota de dicho mercado con objeto de rebatir los efectos nocivos sobre el comercio interestatal supuestamente producidos por su actuación (véase punto 112), como ya se señaló en el punto 162 en relación con el mercado francés.

En las reuniones de Breda y Bunnik participaron al menos las siguientes empresas: Thibodraad, Trefilarbed, Boël/Trébos, Frère-Bourgeois Commercial (FBC), Van Merksteijn, ZND, Trefilunion (TU) y, de los fabricantes alemanes, al menos BStG (véanse puntos 93 y 94).

- (169) Algunas empresas no participaron regularmente en las reuniones o no lo hicieron desde el principio, lo que debe constituir una circunstancia atenuante al enjuiciar su actuación. No obstante, debe también señalarse que la mera ausencia de algunas reuniones no

significa necesariamente que los no participantes no hayan contribuido a llevar a la práctica los acuerdos alcanzados. En general, a los ausentes se les informaba de los acuerdos concluidos durante las reuniones (véase, por ejemplo, punto 100).

- (170) Los acuerdos sobre precios adoptados en las reuniones de Breda y Bunnik podían producir efectos nocivos sobre el comercio entre los Estados miembros porque las empresas o grupos de empresas participantes pertenecían a cinco de dichos Estados y estaban presentes en el mercado del Benelux.

- (171) En este contexto, adquieren especial relieve los contactos y acuerdos entre los fabricantes del Benelux y TU «círculo de Breda» por un lado, y el «grupo alemán», por otro (véanse puntos 91 a 96) y, en especial, el hecho de que, mediante télex, de 15 de diciembre de 1983, enviado por el Sr. H. Müller a Thibodraad (véanse puntos 92 y siguientes), aquél se comprometiera a respetar los acuerdos sobre suministros a Países Bajos/Bélgica, a «contener» o «moderar» a los demás miembros del «grupo» alemán «die kleinen Ausreisser» - «los pequeños desertores» y a revelar las cifras relativas a las exportaciones de los fabricantes alemanes interesados durante la siguiente reunión en Breda. El acuerdo sobre restricciones cuantitativas de las exportaciones alemanas a Bélgica y los Países Bajos (acuerdos sobre cuotas), cuya existencia pone dicho télex claramente de manifiesto, así como la divulgación de las cifras relativas a las exportaciones de ciertos fabricantes alemanes entre los miembros del «grupo» belgo-neerlandés «círculo de Breda» constituyen un claro menoscabo del libre juego de la competencia entre las empresas involucradas que podía perjudicar apreciablemente el comercio entre los Estados miembros.

La Comisión parte del supuesto de que, por parte alemana, en dichos acuerdos participaron al menos BStG, y por parte del Benelux, participaron todas las empresas del «círculo de Breda».

- (172) El «gentlemen's agreement» entre Trefilarbed y Thibodraad, por un lado, y Van Merksteijn, por otro, en virtud del cual esta última se abstendría de fabricar mallas a medida y Tréfilbed (Gante y Roermond) y Thibodraad se abstendrían de producir mallas estándar (véase punto 116) ha de considerarse una restricción de la competencia entre tales empresas que podía perjudicar al comercio entre los Estados miembros. Ello es así porque cada una de las partes renunciaba a fabricar o vender los productos de las otras a través de sus propias mallas de distribución, que se extienden por varios Estados miembros y no coinciden con las de las otras empresas.

- (173) Los acuerdos adoptados a raíz de los contactos bilaterales entre Tréfilbed y Thibodraad (véanse puntos 117 a 124) constituyen ejemplos concretos de

aplicación del acuerdo de principio alcanzado por ambas empresas, que preveía el intercambio de información sobre las cantidades vendidas con objeto de consolidar sus propias cuotas de mercado, amplias consultas en el ámbito de la oferta y la demanda con respecto a la clientela, la aplicación de precios uniformes y la adopción de un sistema único de precios para los distintos tipos de productos. Este acuerdo de principio constituye el marco en el que cabe inscribir los acuerdos sobre precios de las mallas a medida y las mallas según diseño cuya existencia está concretamente demostrada.

Dichos acuerdos tenían por objeto y efecto eliminar o, en cualquier caso, restringir de forma apreciable el comercio entre las empresas participantes y, además, podían producir efectos nocivos sobre el comercio entre Estados miembros, ya que ambas empresas presentan un elevado volumen de exportaciones y, por otra parte, Tréfilarbed posee sucursales en varios Estados miembros.

II. MERCADO ALEMÁN

(174) El acuerdo, y en especial al apartado 2 del artículo 5 y el apartado 1 del artículo 7, no sólo producía efectos restrictivos sobre la competencia entre las empresas participantes en el cártel en la República Federal de Alemania, sino que falseaba asimismo el comercio intracomunitario al dar lugar a modificaciones artificiales en las condiciones de exportación de los fabricantes alemanes a otros mercados europeos y de los fabricantes extranjeros al mercado alemán (puntos 127 a 130). En tales circunstancias, el acuerdo de creación del cártel podía afectar al comercio entre Estados miembros.

(175) Estas cláusulas tenían además por objeto, o produjeron como consecuencia, la utilización del cártel de crisis estructural como instrumento para la adopción de los acuerdos bilaterales entre los fabricantes alemanes, por un lado, y los de otros Estados miembros, por otro. En efecto, los representantes de los fabricantes alemanes (especialmente, BStG) podían actuar en adelante como representantes de la «Asociación alemana de cártel» en todo contacto o negociación y contaban para ello con la disciplina de la mayoría de los miembros del cártel de crisis estructural (véase punto 130), lo que facilitaba la aplicación de los acuerdos globales de interpenetración, como subrayaron igualmente los principales representantes de los productores alemanes (véanse puntos 92 y 130).

Estos acuerdos globales tenían por objeto aislar el mercado alemán o, al menos, dificultar las importaciones no controladas, para evitar que los objetivos establecidos a raíz de la creación del cártel (reducción de capacidad, fijación de cuotas de venta y aumento de los precios) pudieran verse comprometidos, como los propios representantes del cártel llegaron a admitir (véase punto 131).

(176) Los acuerdos de interpenetración recíproca entre los mercados alemán y francés concluidos durante la reunión celebrada el 7 de junio de 1985 entre el Sr. Müller (BStG-Asociación profesional-cártel de crisis estructural) y el Sr. Marie (Tréfilunion y Adets) (véanse puntos 135 a 143) suponen una restricción de la competencia entre fabricantes de dichas nacionalidades que podían perjudicar al comercio entre los Estados miembros.

(177) La existencia de un acuerdo sobre cuotas con respecto a las exportaciones de Sotralentz a la República Federal de Alemania, que queda patente merced al intercambio de télex entre BStG y Sotralentz (véanse puntos 144 a 146), supone asimismo una restricción de la competencia entre esta última y de al menos BStG que podía producir un menoscabo del comercio entre Estados miembros. El intercambio de información entre tales empresas constituye al menos una práctica concertada, en el sentido expuesto por el Tribunal de Justicia en el punto 161 de la sentencia antes citada con respecto al sector azucarero, que podía asimismo perjudicar al comercio entre Estados miembros.

(178) Los acuerdos suscritos entre BStG y Bouwstaal Roermond (posteriormente, Tréfilarbed Roermond) y entre BStG y Arbed SA, Afdeling Nederland, Roermond (véase punto 150), mediante los cuales BStG pasaba a ocuparse de la distribución exclusiva de las electrosoldadas fabricadas en la RFA por Roermond representan una restricción de la competencia entre dos empresas competidoras de dos Estados miembros que podía perjudicar al comercio entre estos últimos. La Comisión no puede aceptar el argumento aducido por BStG y TA en el sentido de que se trataba de un mero asunto interno de ambas empresas (véase punto 149). Una participación de tan sólo un 25,001 %, frente a la participación superior de otras empresas (Thyssen 34 % y Klöckner 33,5 %), no justifica la afirmación de que se trataba de una relación entre empresa matriz y filial que impediría considerar los acuerdos restrictivos de la competencia no comprendidos en el alcance del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

(179) El acuerdo entre al menos BStG y Boël/Trébos sobre el volumen de exportaciones de esta empresa a la República Federal de Alemania (acuerdo de cuotas), demostrado por el télex dirigido el 15 de diciembre de 1983 por M. Müller a Thibodraad (véase punto 150) constituye una restricción de la competencia entre Boël/Trébos, por un lado, y los fabricantes alemanes, por otro, que podía perjudicar al comercio entre los Estados miembros.

(180) Lo mismo cabe afirmar del acuerdo de interrupción de las reimportaciones de mallas electrosoldadas de la fábrica de St. Ingbert hacia la RFA a través de Luxemburgo (véase punto 152) y de las reimportaciones de Bélgica en la RFA, citadas asimismo en el télex antes mencionado (véase punto 151).

- (181) Los acuerdos sobre precios entre los dos fabricantes belgas Boël/Trébos y TFE/FBC, por una parte, y al menos BStG, por otra, con respecto al mercado alemán (véanse puntos 152—154) constituyen también una restricción de la competencia entre los participantes que podía perjudicar al comercio entre los Estados miembros.
- (182) El conjunto de acuerdos entre, al menos, BStG, por lado alemán y los fabricantes belgas y holandeses «círculo de Breda», por otro, descritos en los puntos 147 a 156, conforman el contexto y el telón de fondo sobre los cuales ha de enjuiciarse la actuación de las empresas citadas. Dicho conjunto de acuerdos restringía notablemente y falseaba la competencia entre los fabricantes alemanes y belgas y neerlandeses en el mercado alemán y perjudicaba al comercio entre los Estados miembros.
- (183) Para evaluar la magnitud del perjuicio causado es preciso tener en cuenta que en los acuerdos sobre precios y cuotas de importación en el mercado alemán estaban involucrados prácticamente todos los fabricantes belgas y holandeses y que, además, tales acuerdos se fundamentaban en un principio de reciprocidad, ya que, por parte alemana, al menos el principal fabricante, BStG, había asumido un compromiso similar en relación con las exportaciones a Bélgica y Países Bajos a través de sus representantes (véanse puntos 93, 94 y 171).
- (185) Para acogerse a la exención establecida en el apartado 3 del artículo 85, los interesados han de notificar previamente a la Comisión los acuerdos, decisiones y prácticas antes descritos según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento nº 17, a menos que estén dispensados de ello en virtud del apartado 2 de dicho artículo.
- (186) En el caso que nos ocupa, los acuerdos, y/o prácticas concertadas ni fueron notificados a la Comisión ni estaban exentos de la obligación de notificación según el apartado 2 del artículo 4 del Reglamento nº 17.
- (187) Aun cuando dichos acuerdos y/o prácticas concertadas hubieran sido notificados como procedía, no hubiera podido concederse una exención en virtud del apartado 3 del artículo 85 debido a la gravedad de las infracciones (fijación de precios y/o cuotas, protección de las cuotas de mercados respectivas frente a las importaciones y reparto del mercado) y al número y entidad de los participantes, que han dado lugar a una supresión potencial o real de la competencia con respecto a una parte sustancial de los productos afectados (mallas electrosoldadas). Todo ello contraviene los principios fundamentales del mercado común.

**C. Reglamentos nº 67/67/CEE y (CEE)
nº 1983/83**

B. Apartado 3 del artículo 85

- (184) Según el apartado 3 del artículo 85 del Tratado, las disposiciones del apartado 1 del mismo pueden ser declaradas inaplicables a:
- cualquier acuerdo o categoría de acuerdos entre empresas;
 - cualquier decisión o categoría de decisiones de asociaciones de empresas;
 - cualquier práctica concertada o categoría de prácticas concertadas que contribuyan a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico y reserven, al mismo tiempo, a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante, y sin que:
 - a) impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar tales objetivos;
 - b) ofrezcan a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate.
- (188) Con arreglo al Reglamento nº 67/67/CEE de la Comisión⁽¹⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) nº 3577/82⁽²⁾ y al Reglamento (CEE) nº 1983/83 de la Comisión⁽³⁾, los acuerdos de distribución en exclusiva que cumplan las condiciones en ellos establecidas están exentos de las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE. Según el artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 1983/83, la aplicación de dicho Reglamento podía extenderse hasta diciembre de 1986 a los acuerdos que estuvieran en vigor antes del 1 de julio de 1983 y cumplieran los requisitos del Reglamento nº 67/67/CEE.
- (189) Los acuerdos de distribución en exclusiva entre BStG y Bouwstaal Roermond (posteriormente Tréfilarbeid Roermond) y Arbed SA Afdeling Nederland (véanse puntos 148 y 178) no cumplen los requisitos establecidos en el Reglamento nº 67/67/CEE, al menos desde la aplicación de los acuerdos de interpretación entre la RFA y el Benelux. Desde tal momento, tales acuerdos han de considerarse parte de un plan de reparto del mercado en el que estaban involucradas más de dos empresas, por lo que no procede aplicar el Reglamento citado (artículos 1 y 8 del Reglamento nº 67/67/CEE).

⁽¹⁾ DO nº 57 de 25. 3. 1967, p. 849/67.

⁽²⁾ DO nº L 373 de 31. 12. 1982, p. 58.

⁽³⁾ DO nº L 173 de 30. 6. 1983, p. 1.

D. Reglamentos (CEE) nºs 2779/72, 3604/82 y 417/85

- (190) Según el Reglamento (CEE) nº 2779/72 de la Comisión ⁽¹⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) nº 2903/77 ⁽²⁾, y los Reglamentos (CEE) nºs 3604/82 ⁽³⁾ y 417/85 de la Comisión ⁽⁴⁾, los acuerdos de especialización que cumplan las condiciones en ellos previstas están exentos de la prohibición establecida en el apartado 3 del artículo 85. En virtud del artículo 7 de los Reglamentos (CEE) nº 2779/72 y 3604/82 y del artículo 9 del Reglamento (CEE) nº 417/85, las disposiciones de dichos textos se aplican por analogía a las prácticas concertadas.
- (191) El «gentlemen's agreement» entre Tréfilarbed y Thibodraad, por un lado, y Van Merksteijn, por otro, en cuya virtud esta última debía abstenerse de fabricar mallas a medida y Tréfilarbed (en Gante y Roermond) y Thibodraad mallas según diseño (véanse puntos 116 y 170) no puede considerarse susceptible de exención, ya que el volumen de ventas de todas las empresas participantes, incluida la facturación consolidada de Arbed y Hoogovens (artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2779/72, apartado 3 del artículo 4 y artículo 5 del Reglamento (CEE) nº 3604/82 y artículos 6 y 7 del Reglamento (CEE) nº 417/85), supera los límites establecidos por el artículo 3 de los Reglamentos en vigor durante la vigencia de los acuerdos, esto es, 150, 300 y 500 millones de unidades de cuenta.

E. Apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17

- (192) Según el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, la Comisión puede, mediante Decisión, imponer multas entre 1 000 y un millón de unidades de cuenta a las empresas y asociaciones de empresas e incluso superar dicha cantidad hasta un 10% del volumen de negocios obtenido por cada una de las empresas infractoras en el último ejercicio económico si infringen lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado deliberadamente o por negligencia. Para determinar la cuantía de la multa han de tenerse en cuenta la gravedad de la infracción y la duración de la misma.
- (193) Las empresas citadas en el apartado D de la parte I (punto 11) de la presente Decisión participaron en uno o varios de los acuerdos, y/o prácticas concertadas citados en el apartado H de la parte I y en el apartado A de la parte II; por consiguiente, todas han infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85.
- (194) En la industria europea de las mallas electrosoldadas se han producido importantes reestructuraciones par-

ciales que se inscriben en el contexto de la reestructuración general del sector siderúrgico, apoyada por la Comisión.

Dicha consideración plantea, en relación con la aplicación a las empresas de las normas comunitarias sobre competencia, la cuestión de si puede hoy responsabilizarse a una empresa de la participación en unos acuerdos contrarios a la competencia de una empresa antecesora en derecho.

El concepto de empresa según las normas de competencia del Tratado CEE no siempre coincide con el de personalidad jurídica según el Derecho nacional. El Tratado no define el término «empresa», que puede referirse a toda entidad que desarrolle actividades comerciales; cuando se trate de grupos industriales, el concepto puede en su caso aplicarse a una sociedad matriz o filial o a una unidad económica creada por estas últimas conjuntamente.

En caso de que un fabricante se haya visto sometido a una reorganización o haya abandonado sus actividades en el sector de las mallas electrosoldadas, la tarea principal se centra en:

- i) identificar a la «empresa» que haya cometido la infracción,
- ii) determinar si dicha empresa en su constitución esencial existe todavía o ha sido liquidada.

El tema de la determinación de la identidad empresarial debe solventarse de acuerdo con el Derecho comunitario, sin que los cambios producidos en su organización según el Derecho de sociedades nacional sean determinantes.

Por tanto, es indiferente que la empresa se desprenda de sus negocios en el sector de las mallas electrosoldadas; no se pueden exigir responsabilidades al comprador por el hecho de que el vendedor hubiera participado en los acuerdos. Si la empresa que cometió la infracción continúa existiendo, sigue siendo responsable pese a la disposición de sus actividades. Aunque la empresa infractora haya sido absorbida por otra, la responsabilidad perdura y puede afectar a la entidad nueva o fusionada.

No es necesario demostrar que el adquirente haya desarrollado un comportamiento ilícito. El factor determinante es saber si existe una continuidad económica y funcional entre el infractor y la empresa con la que se ha fusionado.

Aunque el concepto de empresa destinataria de las normas comunitarias sobre competencia no se remite al derecho de sociedades, en cualquier caso debe siempre tratarse de una unidad económica con perso-

⁽¹⁾ DO nº L 292 de 29. 12. 1972, p. 23.

⁽²⁾ DO nº L 338 de 28. 12. 1977, p. 14.

⁽³⁾ DO nº L 376 de 31. 12. 1982, p. 33.

⁽⁴⁾ DO nº L 53 de 22. 2. 1985, p. 1.

nalidad jurídica. En efecto, el cobro de una multa impuesta de conformidad con el artículo 192 del Tratado CEE puede plantear numerosas dificultades cuando la Decisión correspondiente no se dirige a una persona jurídica. Cuando se trate de un grupo industrial, las decisiones suelen dirigirse a la sociedad holding del mismo o a su sede central, aunque la propia empresa exista como unidad creada por la matriz y sus filiales.

- (195) De los principios antes esbozados se derivan las siguientes consecuencias para las empresas participantes en los acuerdos:
- a) La empresa CCG pasó a denominarse en 1983 Tecnor. En 1987 Tecnor absorbió la empresa Tréfilunion (Tréfilunion I) y a continuación cambió su denominación por la de Tréfilunion (Tréfilunion II). Por tanto, hay que considerar a Tréfilunion II como sucesora de Tréfilunion I y de CCG o Tecnor.
 - b) A finales del primer trimestre de 1984, SMN abandonó sus actividades relacionadas con las mallas electrosoldadas, aunque continuó existiendo como empresa y por tanto resulta responsable de todas las negociaciones que haya celebrado hasta este momento.
 - c) STPS pasó a ser en 1987 una filial de Acor, a su vez filial del holding Usinor-Scilor. Debido a que STPS continuó existiendo como empresa independiente a pesar de los cambios producidos en la propiedad, se la considera responsable de las negociaciones que llevó a cabo durante el período de que se trata. Por el contrario Acor, que había asumido las actividades de Tréfilunion relacionadas con las mallas electrosoldadas, no puede cargar con la responsabilidad de las actuaciones de Tréfilunion.
 - d) Tréfilbed SA se transformó el 1 de agosto de 1984 en Tréfilbed Luxemburg/Saarbrücken S.à.r.l., que debe considerarse por tanto, sucesor de Tréfilbed SA y responsable tanto de las negociaciones de ésta como de las suyas propias, iniciadas después de este momento. Esta responsabilidad afecta en especial a la participación de los acuerdos relativos al mercado del Benelux adoptados durante las reuniones de Breda y Bunnik (véanse puntos 80 y 55), así como a los acuerdos celebrados entre Bouwstaal Roermond (posteriormente Tréfilbed Roermond o bien Arbed SA Afdeling Nederland y BSTG (véanse puntos 146 y 176). Las negociaciones de las que se responsabiliza a Tréfilbed Luxemburg/Saarbrücken comprenden también las de sus filiales en Francia, Bélgica y Países Bajos. Tréfilbed Luxemburg/Saarbrücken S.à.r.l. debe considerarse junto con estas filiales como una unidad empresarial. En consecuencia, Tréfilbed Luxemburg/Saarbrücken S.à.r.l. es la destinataria de la presente Decisión.
 - e) El 1 de abril de 1986, FBC cambió su denominación por la de Steelinter. Por tanto, se hace a Steelinter responsable de las negociaciones llevadas a cabo por FBC y por la empresa TFE perteneciente al mismo grupo (Cockerill-Sambre), puesto que TFE es simplemente una unidad de producción sin actividades comerciales propias, cuya producción se comercializó a través de FBC durante el período de tiempo tomado en consideración (véase punto 14.1 y 2).
 - f) La empresa NV Usines Gustav Boël, Afdeling Trébos es una sección de la sociedad NV Usines Gustave Boël sin personalidad jurídica propia. Por tanto, la Comisión considera conforme a Derecho dirigir la Decisión a NV Usines Gustave Boël, a la que pertenece Trébos.
 - g) El 1 de enero de 1987, Thibo Draad-en Bouwstaal Produkten BV, Beek en Donk (Thibodraad) se dividió en dos sociedades pertenecientes al grupo Hoogovens, a saber, Thibo Draad BV y Thibo Bouwstaal BV (véase punto 15.1). Tras la escisión, Thibo Bouwstaal BV asumió las actividades relacionadas con las mallas electrosoldadas y adoptó asimismo una postura durante el procedimiento administrativo frente a las objeciones presentadas por la Comisión contra la antigua empresa Thibo Draad-en Bouwstaal Produkten BV. En consecuencia Thibo Bouwstaal BV, en cuanto que sucesor de Thibo Draad-en Bouwstaal Produkten se considerará responsable de las negociaciones celebradas por ésta.
- (196) En virtud del Reglamento (CEE) nº 2988/74 del Consejo ⁽¹⁾, la facultad de la Comisión para imponer multas o multas coercitivas contra infracciones semejantes a las descritas en la presente Decisión que prescriben a los cinco años. El plazo de prescripción comienza a contar el día en que comenzó la infracción; sin embargo, cuando se trata de infracciones prolongadas o continuadas, el plazo comienza en el día en que se puso fin a la infracción.
- Según el artículo 2 del citado Reglamento, el plazo de prescripción se interrumpe por cada diligencia de la Comisión encaminada a investigar o poner fin a la infracción. El plazo vuelve a iniciarse después de cada interrupción.
- En este caso, el plazo de prescripción quedó interrumpido con respecto a todas las infracciones iniciadas entre el 6 de noviembre de 1980 y el 6 de noviembre de 1985 a raíz de las investigaciones iniciadas en esta última fecha por los servicios de la Comisión al amparo de una Decisión adoptada según el apartado 3 del artículo 14 del Reglamento nº 17.
- La infracción citada en el punto 79 (acuerdos sobre precios), cuyo comienzo se remonta al 27 de mayo de 1980, se reanudó a partir del 26 de agosto de 1982,

(1) DO nº L319, de 29. 11. 1974, p. 1.

fecha del inicio de las reuniones periódicas de Breda y Bunnik (véanse puntos 80 y siguientes). De ahí que no se haya producido prescripción en relación con dicha infracción.

- (197) Los implicados en los acuerdos citados infringieron deliberadamente o por negligencia lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85. Ello se deduce del hecho de que la mayoría de los participantes negaron haber mantenido contactos con la competencia u ocultaron el auténtico objetivo de dichos contactos o el contenido concreto de sus acuerdos. Gran parte de los documentos relativos a dichos acuerdos eran considerados «confidenciales» por estas empresas y tratados como tales. No se levantó acta de la mayor parte de las reuniones, aun cuando durante las mismas (por ejemplo las de Breda y Bunnik) se adoptaron acuerdos detallados sobre fijación de precios.

Por consiguiente, la Comisión ha debido recurrir al ejercicio de las facultades que le reconoce el apartado 3 del artículo 14 del Reglamento n° 17 para obtener la mayor parte de las pruebas de la infracción.

- (198) Con respecto a la duración y gravedad de las infracciones citadas en el apartado A de la parte II, en sus diversas formas, debe observarse que, aunque aquellas fueron de duración e intensidad distintas durante un largo período de tiempo, que se extendió durante al menos 5 años, hasta noviembre de 1985, el objetivo que se perseguía era impedir la realización del principal objetivo del Tratado CEE, esto es, la creación de un mercado común, mediante maquinaciones sobre los mecanismos de precios, restricciones de las importaciones a los mercados nacionales, limitaciones cuantitativas y reparto de los mercados. Prácticamente todos los grandes fabricantes de los seis Estados miembros originales participaron en estos acuerdos, lo que contribuyó a acrecentar sus efectos.

- (199) A la vista de tales consideraciones, la Comisión estima que esta actuación constituye una infracción grave que debe sancionarse con las multas procedentes. Para la fijación de estas últimas se ha tenido en cuenta la importancia económica del sector y de la infracción.

Por lo que se refiere a la importancia económica de la infracción ésta ha de determinarse a la luz del hecho de que esta actuación vino a manipular, directa o indirectamente los precios en los seis Estados miembros afectados durante un período determinado entre 1981 y 1985. Por tanto, en circunstancias normales deberían imponerse sanciones pecuniarias muy elevadas.

- (200) Sin embargo, se ha tenido en cuenta que la situación del mercado de las mallas electrosoldadas ha cambiado sustancialmente durante el período considerado y el hecho de que en algunos casos, los precios y cantidades acordados no han sido aplicados por los

participantes. Ambos factores han atenuado en cierto modo los efectos económicos inmediatos de la infracción.

- (201) Más aún, debe tenerse en cuenta que el precio de las mallas metálicas electrosoldadas depende en un 75-80 % del precio del alambre laminado, para el cual se habían introducido en este período cuotas de producción autorizadas de oficio por la Comisión en su esfuerzo por paliar la crisis estructural que padecía el sector siderúrgico, en aplicación del artículo 58 del Tratado CECA. El sector de las mallas electrosoldadas padecía igualmente una recesión de la demanda y graves problemas derivados del exceso de capacidad que venían a añadirse a las fluctuaciones a corto plazo del mercado. Los ingresos obtenidos en el sector han sido en general poco satisfactorios.

- (202) Se impone asimismo tener en cuenta los efectos cruzados de las mallas metálicas electrosoldadas y el acero en barras para hormigón. Este último es un producto CECA comprendido asimismo en las «medidas de crisis» para el sector siderúrgico adoptadas por la Comisión durante este período. Como se señaló en el punto 1 del apartado A de la parte I, las mallas electrosoldadas resultan ventajosas por sus costes frente al acero en barras y ello justifica su precio superior. Con todo, las mallas no son sustitutivos perfectos de las barras de acero y no existen limitaciones económicas para las diferencias de precio que pueden apreciarse entre ambos productos. Ello limita el margen de maniobra de que podría disfrutar un cártel de precios en el sector para introducir incrementos en los precios.

- (203) Para la determinación de las multas, la Comisión ha tenido en cuenta el alcance y la duración de la cooperación de las empresas involucradas, así como su situación financiera y económica.

- (204) Como circunstancia atenuante, la Comisión acepta el hecho de que algunas empresas participantes en un principio en los acuerdos prohibidos se retiraron posteriormente de los mismos con lo que disminuyeron sus efectos. Más aún, una empresa llegó a prestar su colaboración a la Comisión en el curso de sus investigaciones.

- (205) La Comisión tiene asimismo en cuenta la decisión adoptada por las autoridades francesas, el 4 de septiembre de 1985, de multar a algunas empresas participantes a causa de su infracción mediante las mismas actuaciones contra la legislación francesa sobre competencia (artículo 50 del Decreto n° 45-1483). Estas multas ascendieron a 1 520 000 FF en el caso de las empresas implicadas en este procedimiento. La decisión citada giraba principalmente en torno a los acuerdos vigentes en el mercado francés durante 1981-1982 y 1983-1984 y se centraba en los efectos generales de aquéllos y, en

especial, en sus repercusiones sobre el comercio entre los Estados miembros. En el curso de sus pesquisas los servicios de la Comisión han obtenido importantes medios de prueba relativos a dichos acuerdos, sobre todo en relación con la participación de empresas de otros Estados miembros. No obstante en la determinación de la cuantía de las multas, la Comisión ha tenido en cuenta las sanciones impuestas por las autoridades francesas, ya que las infracciones descubiertas por estas últimas se cometieron en el mismo ámbito que el de los presentes acuerdos (véase sentencia del T.S. de 13 de febrero de 1969 en el asunto 14/68 Walt Wilhelm y otros contra Bundeskartellamt, Roc 1969, p. 1.15).

(206) La Comisión es también consciente del hecho de que la Oficina federal de cárteles (Bundeskartellamt) autorizó el 31 de mayo de 1983 la creación de un cártel por crisis estructural de los fabricantes alemanes de mallas electrosoldadas al que se puso fin en junio de 1988 tras una única prórroga. Si bien la Comisión expresó ciertos reparos con respecto a algunos aspectos de dicha autorización, tras conversaciones entre la Comisión y la Oficina federal de cárteles y directivos de cártel, se introdujeron las modificaciones pertinentes en dicho cártel. Sin embargo, la existencia del cártel autorizado motivó que las partes de otros Estados miembros se ocuparan de solicitar a su vez las debidas garantías. Con todo, ello no justifica las medidas ilegales por ellas adoptadas aún cuando constituye una circunstancia atenuante. Por el contrario, la creación de un cártel para aislar el mercado alemán de la competencia procedente de otros Estados miembros mediante medidas contrarias al Derecho comunitario no puede legitimarse por la autorización concedida en otro caso por la Oficina federal de cárteles.

(207) Por lo que respecta a las tres asociaciones de empresas STA, Adets y la Asociación profesional (Fachverband Betonstahlmatten), la Comisión opina que el material de que dispone proporciona las pruebas suficientes sobre la participación de estas asociaciones en acuerdos contrarios al Tratado; sin embargo, dado que sus directivos tenían simultáneamente cargos importantes en las principales empresas afiliadas a ellas, la Comisión se abstiene de sacar conclusión alguna sobre la implicación de las asociaciones en los acuerdos. La Comisión ha constatado que el papel principal en la celebración de estos acuerdos corresponde a las principales empresas de estas asociaciones, que eran utilizadas por aquéllas para reforzar los acuerdos y, en la medida de lo posible, ampliar el alcance de su aplicación. Sin la iniciativa y la colaboración activa de los directivos de las empresas afiliadas, que también desempeñaban puestos de importancia en las correspondientes asociaciones, estos acuerdos no hubieran sido posibles. A la vista de estas consideraciones la Comisión considera pertinente imponer las multas más elevadas a las empresas afiliadas, sin tener en cuenta las asociaciones mencionadas.

(208) Habida cuenta las consideraciones formuladas en los puntos 199 a 207, la Comisión estima que la imposi-

ción de multas muy onerosas no serviría a los objetivos de la Comunidad. Por tanto, la Comisión considera pertinente imponer unas multas, conforme a lo dispuesto en el artículo 3 de la presente Decisión, de cuantía considerablemente inferior a lo que resultaría justificado en circunstancias normales.

F. Cese de las infracciones

(209) Según el apartado 1 del artículo 3 del Reglamento nº 17, la Comisión, cuando compruebe la existencia de una infracción contra las disposiciones del artículo 85 del Tratado, podrá obligar, mediante Decisión, a las empresas interesadas a poner fin a dicha infracción.

(210) En el presente asunto, numerosos acuerdos continuaban en vigor hasta el día del comienzo de las investigaciones, 6 de noviembre de 1985. Tal es el caso de las reuniones periódicas que los fabricantes presentes en el mercado del Benelux celebraban en Breda y Bunnik, así como de los acuerdos de interpenetración entre los diversos mercados. No existe certeza de que todos los participantes hayan puesto fin a todas las infracciones citadas en el parte II de la presente Decisión. Por consiguiente, a tenor de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 3 del Reglamento nº 17, la Comisión estima pertinente prohibir de forma oficial estos acuerdos y señalar a los implicados que, en el futuro, deberán abstenerse de concluir acuerdo alguno de efecto similar. Por otro lado, los implicados se abstendrán de adoptar medida alguna que pueda determinar la estrategia de mercado de empresas concretas.

Por lo que respecta a las disposiciones del apartado 2 del artículo 5 y del apartado 1 del artículo 7 del contrato del cártel de crisis estructural de los productores alemanes de mallas soldadas, de 22 de diciembre de 1982 (véanse puntos 127-129 y 174), estas cláusulas han sido modificadas gracias a la intervención de la Comisión y además, mientras tanto, el cártel ha dejado de existir. La Comisión se limita, por consiguiente, a hacer constar la incompatibilidad de estas cláusulas con el apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN

Artículo 1

Las empresas Tréfilunion SA, Société Métallurgique de Normandie (SMN), CCG (Tecnor), Société de Treillis et Panneaux Soudés (STPS), Sotralentz SA, Tréfilarmat SA, o Tréfilarmat Luxembourg/Saarbrücken S.à.r.l., Tréfileries de Fontaine L'Evêque, Frères-Bourgeois Commerciale SA (actualmente Steelinter SA), NV Usines Gustave Boël, Afdeling Trébos, Thibo Draad- en Bouwstaal produkten BV (actualmente Thibo Bouwstaal BV), Van Merksteijn Staalbouw BV, ZND Bouwstaal BV, Baustahlgewebe GmbH, Irlo SpA, Ferriere Nord SpA (Pittini) y GB Martinelli fu GB Metallur-

gica SpA han infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado, ya que, en el período comprendido entre el 27 de mayo de 1980 y el 5 de noviembre de 1985 participaron, en una o varias ocasiones, en uno o varios acuerdos y/o prácticas concertadas que tenían por objeto fijar precios de venta, imponer restricciones a las ventas, repartirse el mercado y adoptar medidas destinadas a aplicar estos acuerdos y a controlar su aplicación.

Artículo 2

Las empresas mencionadas en el artículo 1, en la medida en que sigan operando en el sector de las mallas electrosoldadas de la Comunidad deberán poner fin de inmediato a las infracciones comprobadas (en caso de que no lo hayan hecho ya) y se abstendrán en el futuro de participar, por lo que se refiere a sus actividades en el sector de las mallas electrosoldadas, en cualesquiera acuerdos y/o prácticas concertadas que persigan o produzcan un efecto idéntico o similar.

Artículo 3

Se impondrán las siguientes multas a las empresas que se enumeran a continuación por las infracciones a que se refiere el artículo 1:

1. Tréfilunion SA (TU): una multa de 1 375 000 ecus;
2. Société Métallurgique de Normandie (SMN): una multa de 50 000 ecus;
3. Société des Treillis et Panneaux Soudés (STPS): una multa de 150 000 ecus;
4. Sotralentz SA: una multa de 228 000 ecus;
5. Tréfilarbeid Luxemburg/Saarbrücken S.à.r.l.: una multa de 1 143 000 ecus;
6. Steelinter SA: una multa de 315 000 ecus;
7. NV Usines Gustave Boël, Afdeling Trébos: una multa de 550 000 ecus;
8. Thibo Bouwstaal BV: una multa de 420 000 ecus;
9. Van Merksteijn Staalbouw BV: una multa de 375 000 ecus;
10. ZND Bouwstaal BV: una multa de 42 000 ecus;
11. Baustahlgewebe GmbH (BStG): una multa de 4 500 000 ecus;
12. Ilro SpA: una multa de 13 000 ecus;
13. Ferriere Nord SpA (Pittini): una multa de 320 000 ecus;

14. GB Martinelli fu GB Metallurgica SpA: una multa de 20 000 ecus;

Artículo 4

Las multas fijadas en el artículo 3 se pagarán en el plazo de tres meses a partir de la notificación de la presente Decisión a la cuenta bancaria siguiente:

Nº 310-0933000-43,
Banque Bruxelles Lambert,
Agence Européenne,
Rond-Point Schuman 5,
B 1040 Bruselas.

Transcurrido dicho plazo, se devengarán automáticamente intereses con arreglo al tipo aplicado por el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria en sus operaciones en ecus el primer día hábil del mes en el que se haya adoptado la presente Decisión, incrementado en 3,5 % puntos porcentuales, es decir, el 12,50 %. En caso de que el pago se realice en la moneda del Estado miembro en el que está situado el Banco designado, el tipo de cambio aplicable será el vigente en el día anterior al del pago.

Artículo 5

Los destinatarios de la presente Decisión serán las empresas siguientes:

1. Tréfilunion SA,
33, place des Corolles, tour Europe,
F-92080 Courbevoie, La Défense 7;
2. Société Métallurgique de Normandie,
41, route de Cobourg, boîte postale P 52,
F-14125 Mondeville, Cedex;
3. Société des Treillis et Panneaux Soudés,
20. rue de Bonne Garde, boîte postale 19,
F-92390 Villeneuve - La Garenne;
4. Sotralentz SA,
24, rue du Professeur Froehlich,
F-67320 Drulingen;
5. Tréfilarbeid Luxembourg-Saarbrücken S.à.r.l.,
16a, avenue de la Liberté,
L 2339 Luxembourg;
6. Steelinter SA,
1, rue de l'Usine,
B-6090 Couillet;
7. NV Usines Gustave Boël,
21, rue Ducale,
B-1000 Bruxelles;
8. Thibo Bouwstaal BV,
Julianastraat 1,
NL 5741 EP, Beek en Donk;
9. Van Merksteijn Staalbouw BV,
Kanaalstraat O.Z.8.,
NL 8102 Raalte;

10. ZND Bouwstaal BV,
J.F. Kennedylaan 22,
NL 5555 XD Valkenswaard;

11. Baustahlgewebe GmbH,
Burggrafenstrasse 5,
D 4000 Düsseldorf 11;

12. Ilro SpA,
Via G.B. Vico 8,
I 22053 Lecco-Pescarenico;

13. Ferriere Nord SpA (Pittini),
I 33010 Isoppo (Ud),
Frazione Rivoli;

14. GB Martinelli fu GB Metallurgica SpA,
Via Breda 152,
Milano, Italia.

La presente Decisión será un título ejecutivo, de conformidad con el artículo 192 del Tratado.

Hecho en Bruselas, el 2 de agosto de 1989.

Por la Comisión

Leon BRITTAN

Vicepresidente
