II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 30 de noviembre de 1994

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

(Asuntos IV/33.126 y 33.322 — Cemento)

(94/815/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad 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 CEE [1], cuya última modificación la constituye el Acta de Adhesión de España y Portugal y, en particular, sus artículos 3 y 15,

Vista la decisión de la Comisión de 12 de noviembre de 1991 de incoar el procedimiento de oficio,

Tras dar a las empresas afectadas la ocasión de presentar sus observaciones sobre los cargos presentados por la Comisión, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 19 del Reglamento n° 17 y del Reglamento n° 99/66/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:

PARTE I

HECHOS

SECCIÓN I

PROCEDIMIENTO

CAPÍTULO 1

Procedimiento de investigación y procedimiento tras el pliego de cargos

1. Introducción

La adopción de la presente Decisión obedece a los controles emprendidos de abril de 1989 a julio de 1990, en virtud de los apartados 2 y 3 del artículo 14 del Reglamento n° 17, con respecto a los productores europeos de cemento y asociaciones profesionales, así como a las solicitudes de información que se les han dirigido con arreglo al artículo 11 de dicho Reglamento.

2. Incoación del procedimiento, pliego de cargos y recursos ante el TPI

(1) El 12 de noviembre de 1991, la Comisión inició el procedimiento relativo a los asuntos «cemento» y presentó los cargos.

Los cargos fueron comunicados a las empresas mediante carta de 25 de noviembre de 1991. El pliego de cargos distingue esencialmente dos tipos de cargos:

[1] D.O. n° 13 del 21. 2. 1962, p. 204/62.

[2] D.O. n° 127 de 20. 8. 1963, p. 2268/63.

las actuaciones de ámbito internacional y las de ámbito nacional.

(2) El texto del pliego de cargos, consistente en un solo documento, no fue íntegramente enviado a cada una de las 76 empresas y asociaciones de empresas afectadas por el procedimiento. Únicamente los capítulos relativos a las actuaciones de ámbito internacional fueron comunicados a 61 empresas y asociaciones de empresas; 15 empresas italianas no recibieron esta parte, debido a que no participan en ningún organismo internacional. Los capítulos relativos a actuaciones nacionales sólo se enviaron a las empresas y asociaciones de empresas establecidas en el Estado miembro correspondiente. Mediante carta de 20 de mayo de 1992 se envió a otra empresa española el pliego de cargos relativo tanto a la parte internacional como a la nacional.

Junto con los capítulos que les afectaban, los destinatarios del pliego de cargos recibieron el índice completo del mismo, junto con la lista del conjunto de expedientes con la mención de los documentos accesibles.

Cada uno de los destinatarios tuvo acceso al expediente incluido en la lista de documentos recibida, con arreglo a la mención incluida en dicha lista.

(3) Sin embargo, mediante carta de 9 de julio de 1992, la Comisión envió a todas las empresas y asociaciones de empresas destinatarias de la parte internacional de los cargos un documento (las actas de la reunión de la European Task Force del 19 de agosto de 1986) del que tuvo conocimiento a través de las respuestas al pliego de cargos, e invitó a las empresas interesadas a presentar sus observaciones sobre dicho documento.

(4) Tras recibir el pliego de cargos y tener acceso al expediente, determinadas empresas y asociaciones de empresas, basándose en la sentencia del TPI de 17 de diciembre de 1991 en el asunto 7/89 Hercules/Comisión [3], solicitaron a la Comisión el envío de los capítulos no incluidos en el texto del pliego de cargos remitido a cada una de ellas, así como el acceso incondicional a todo el expediente, salvo los documentos internos o confidenciales.

Ante la negativa de la Comisión a comunicar los capítulos que faltaban en el texto del pliego de cargos enviado a cada destinatario, y a dar acceso a los documentos del expediente que no hubieran podido consultar, las empresas S.A. Cimenteries CBR, Blue Circle Industries Plc, Syndicat National des Fabricants de Ciments et de Chaux, ENCI N.V, Vereniging Nederlandse Cementindustrie y Fédération de l'Industrie Cimentière interpusieron recursos ante el TPI solicitando por una parte que se anulase la Decisión de la Comisión que había denegado la comunicación de documentos, y por otra la aplicación de medidas provisionales encaminadas a la suspensión del procedimiento (Asuntos T.10, 11 y 12, 14 y 15/92).

(5) Mediante providencia de 23 de marzo de 1992 [4], el Presidente del TPI rechazó las solicitudes de medidas provisionales y fijó para el 27 y 31 de marzo de 1992 el plazo de respuesta de los recurrentes al pliego de cargos.

Por providencia de 11 de septiembre de 1992, el asunto T.14/92/ENCI y Vereniging Nederlandse Cementindustrie fue cancelado del registro del Tribunal tras el desistimiento de las partes.

En espera de la sentencia del TPI sobre el fondo de los recursos, la Comisión suspendió la audiencia que ha de seguir a las respuestas al pliego de cargos.

Mediante sentencia de 18 de diciembre de 1992 [5] en los asuntos acumulados T.10 a 12 y 15/92, el TPI desestimó los recursos presentados por CBR, Blue Circle, Syndicat National des Fabricants de Ciments et de Chaux y Fédération de l'Industrie Cimentière.

3. **Audiencia**

(1) Mediante carta de 5 de febrero de 1993, el consejero auditor invitó a las empresas y asociaciones de empresas destinatarias del pliego de cargos a participar en la audiencia prevista del 1 marzo al 1 de abril de 1993.

La audiencia se estructuró en tres series de sesiones: una sobre el mercado del cemento, en la que pudieron participar todas las empresas y asociaciones de empresas; otra sobre la parte internacional del pliego de cargos, en la que pudieron participar únicamente las empresas y asociaciones de empresas que hubieran recibido esta parte del pliego de cargos; y, por último, una serie de sesiones sobre la parte nacional, a la que

[3] Rec. 1991, p. II-1711.

[4] Rec. 1992, p. II-1571.
[5] Rec. 1992, p. II-2667.

pudieron asistir separadamente las empresas y asociaciones de empresas del Estado miembro correspondiente.

En la carta de convocatoria, se precisó que si una empresa deseaba exponer su punto de vista particular, debía indicar detalladamente las partes del pliego de cargos a las que haría referencia, así como los asuntos secretos implicados a efectos de los artículos 19 a 21 del Reglamento n° 17.

(2) Mediante cartas fechadas los días 17 de febrero de 1993, 18 de febrero de 1993 y 26 de febrero de 1993, las empresas ECMEC-CDICT, ECEC y Blue Circle, respectivamente, comunicaron a la Comisión que no se iban a acoger a la posibilidad de desarrollar oralmente sus puntos de vista sobre los cargos presentados en su contra. Tampoco Cedest participó en la audiencia, ya que había insistido en obtener una audiencia independiente sin presentar las razones específicas de tal solicitud.

4. Conclusión del procedimiento contra determinadas empresas

(1) Analizadas las respuestas escritas al pliego de cargos y las explicaciones orales ofrecidas durante las vistas de marzo de 1993, la Comisión tomó las siguientes decisiones el 23 de septiembre de 1993:

a) abandonar los cargos relativos a la parte internacional (capítulos 2, 10, 11 y 12 del pliego de cargos), y por tanto concluir el procedimiento iniciado el 12 de noviembre de 1991 contra 12 empresas alemanas y 6 empresas españolas citadas;

b) abandonar los cargos relativos a los acuerdos nacionales (capítulos 3 a 9 y 13 a 19), y por tanto concluir el procedimiento iniciado el 12 de noviembre de 1991 en relación con los capítulos correspondientes del pliego de cargos.

(2) Todas las empresas y asociaciones de empresas fueron informadas, mediante carta de 27 de septiembre de 1993, de esta decisión de la Comisión. En la misma carta, la Comisión comunicó a las empresas y asociaciones de empresas interesadas que, como consecuencia de esta decisión, *«las indicaciones incluidas en el punto 93 b) del apartado C de la Segunda Parte (Aplicabilidad del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento n° 17/62), relativas a «la imposibilidad de separar los acuerdos nacionales de los europeos, al formar unos y otros un conjunto indisociable», no tienen ya razón de ser y ya no serán tenidas en cuenta en la fase posterior del procedimiento que se sigue, según la vía habitual, para todos los otros capítulos de la comunicación de los cargos que les han sido dirigidos».*

5. Las empresas y asociaciones de empresas afectadas por la presente Decisión

(1) a) *Asociaciones Internacionales*

Cembureau — Asociación Europea del Cemento *(Cembureau)* —, cuyas actividades se describen en detalle en el capítulo 3.

(2) b) *Grupos con sede en terceros países*

— Holderbank Financière Glaris S.A. *(Holderbank),* con sede en Suiza, es el primer productor mundial de cemento. Controla varias empresas en el mundo; entre ellas, las empresas comunitarias siguientes, con actividades que se tomarán en consideración en la presente Decisión: en Alemania, Alsen-Breitenburg Zement- und Kalkwerke GmbH *(Alsen),* Nordcement AG *(Nordcement);* en Bélgica, S.A Obourg *(Obourg),* sociedad de cartera que controla las actividades cementeras del grupo Holderbank a través de las empresas S.A. Ciments de Haccourt y S.A. Ciments d'Obourg; en España: Hornos Ibéricos Alba S.A. *(Hornos Ibéricos),* empresa cementera, y UMAR — Unión Marítima Internacional S.A. *(UMAR),* empresa activa en el comercio internacional de clinker y de cemento; en Francia, Ciments d'Origny S.A. *(Origny).* Holderbank ostenta asimismo una participación del 31% en el capital del productor neerlandés ENCI N.V.

— Aker a.s. *(Aker),* sociedad de cartera noruega, que controla entre otros al fabricante noruego de cemento Norcem a.s. *(Norcem).*

— EUROC AB *(EUROC)* es una sociedad de cartera sueca, que controla entre otros al fabricante sueco de cemento Cementa AB (Cementa).

En 1986, Aker y EUROC, que poseían participaciones cruzadas, decidieron fusionar sus actividades internacionales y crearon una filial común con participaciones iguales, Scancem Group Limited *(Scancem),* sociedad de cartera que controla entre otros a Scancem Internacional, empresa activa en el comercio internacional de clinker y de cemento, el fabricante británico de cemento Castle Cement Limited *(Castle)* y posee una participación indirecta del 26% en el productor español de cemento Compañía Valenciana de Cementos Portland S.A.

Castle existe desde el 5 de abril de 1988, fecha en que Scancem adquirió la actividad cementera de Río Tinto Zinc Cement y fusionó en Castle Cement Limited las empresas operativas Tunnel Cement Ltd, Castle Cement (Ribblesdale) Ltd, Castle Cement (Ketton) Ltd, Castle Cement (Clyde) Ltd, Castle Cement (Padeswood) Ltd, Castle Cement (Pitstone) Ltd.

(3) c) *Alemania*

— Bundesverband der Deutschen Zementindustrie e.V. *(BDZ)* es la asociación de fabricantes alemanes de cemento; tiene por objeto proteger y fomentar los intereses económicos comunes de la industria cementera alemana en Alemania y en el exterior.

— Heidelberger Zement AG *(Heidelberger)* es uno de los grandes fabricantes alemanes de cemento. Posee varias participaciones en otros productores cementeros alemanes, así como en la empresa francesa Vicat. En 1993, Heidelberg adquirió el control del grupo belga S.A. des Cimenteries CBR.

— Dyckerhoff AG *(Dyckerhoff)* es el otro gran productor alemán; posee igualmente varias participaciones en otros fabricantes alemanes de cemento, controla la empresa española S.A. Española de Cementos Portland y tiene une participación del 33% en la empresa luxemburguesa Intermoselle S.a.r.l., filial común entre Dyckerhoff, Société des Ciments Français y S.A. des Ciments Luxembourgeois.

— *Nordcement* y *Alsen* (del grupo Holderbank).

(4) d) *Bélgica*

— Fédération de l'Industrie Cimentière, a.s.b.l. *(FIC)* es la asociación de fabricantes belgas de cemento; su ámbito de actuación consiste en toda actividad directa o indirectamente relacionada con la industria cementera -excluyendo las operaciones industriales y comerciales-, y en particular impulsar los acuerdos y la coordinación entre las empresas, defender y fomentar los intereses de la profesión y representarla frente a los poderes públicos.

— S.A. Cimenteries CBR *(CBR)* es el mayor fabricante belga de cemento. Esta empresa posee el 68% del productor neerlandés de cemento Eerste Nederlandse Cement Industrie N.V. *(ENCI)* (el 31% restante es propiedad del grupo Holderbank). En 1993, Heidelberger compró a la Société Générale de Belgique la participación de control que esta última poseía en CBR.

— S.A. *OBOURG* (del grupo Holderbank)

— S.A. Compagnie des Ciments Belges *(CCB)* es el tercer productor belga, tras CBR y Obourg. Empresa familiar, fue adquirida en 1990 por la Société des Ciments Français.

(5) e) *Dinamarca*

— Aalborg Portland A/S *(Aalborg)* es el único productor danés de cemento, en el que Blue Circle adquirió en 1989 una participación del 50%.

(6) f) *España*

— La Agrupación de Fabricantes de Cementos de España-Oficemen *(Oficemen)* es la asociación de fabricantes españoles de cemento; tiene la tarea de representar y defender los intereses legítimos de la industria española del cemento.

— Compañía Valenciana de Cementos Portland S.A. *(Valenciana),* uno de los fabricantes españoles más importantes. A la fecha del pliego de cargos, Valenciana poseía el 50% del capital de Cementos del Mar S.A., mientras que el Banco Bilbao Vizcaya y el Banco Central poseían, cada uno, un 25% del capital. A la fecha del pliego de cargos, Valenciana poseía el 50% del capital de Cementos del Atlántico S.A., cuyo otro propietario era Cementos del Mar. Desde octubre de 1990, Valenciana ostenta la mayoría en el Consejo de Administración de Cementos del Mar. Desde abril de 1992, Valenciana posee el 99,95% del capital de ambas sociedades.

— ASLAND S.A. *(Asland),* que controla las empresas Cementos Asland S.A., Asland Catalunya y del Mediterráneo S.A. En 1990, Lafarge Coppée adquirió el control de Asland.

— Corporación Uniland S.A. *(Uniland)* que controla Uniland Cementera S.A.

— *Hornos Ibéricos* Alba S.A. (del grupo Holderbank)

— *Hispacement* S.A. es una empresa de exportación de los productores catalanes de cemento Asland, Uniland, Cementos Molins S.A., la Auxiliar de la Construcción S.A. y Compañía Catalana de Cementos Portland.

(7) g) *Francia*

— Syndicat Français de l'Industrie Cimentière *(SFIC)*, hasta 1992 llamada Syndicat National des Fabricants de Ciments et de Chaux, es la asociación de productores franceses de cemento; su amplio ámbito de actividades incluye unir y coordinar a todos los miembros de la profesión, elaborar estudios, desarrollar la formación de mano de obra cualificada, hacer llegar a sus miembros cualquier documentación útil, epresentar a la profesión frente a los poderes públicos y agrupaciones profesionales e interprofesionales.

— Lafarge Coppée S.A. *(Lafarge)* es una sociedad de cartera que controla a varias empresas en todo el mundo; en particular, en Francia, controla Ciments Lafarge y Lafarge Overseas y posee el 25% del capital de Cedes; en Alemania, controla Wössinger Zement (en la que Cedes tiene una participación del 17%); en España, controla desde 1990 Asland S.A.

— Société des Ciments Français S.A. (Ciments Français) es un grupo cementero presente en diversos ámbitos. En Francia, controla Ciments de Loire y Ciment de l'Adour, y tenía una participación del 33% en Intermoselle S.A., empresa en participación a partes iguales entre Ciments Français, S.A. des Ciments Luxembourgeois y Dyckerhoff AG.

Desde 1990, Ciments Français posee el control del fabricante belga S.A. Compagnie des Ciments Belges y de los productores españoles Sociedad Financera y Minera S.A. y Cementos Rezola S.A.

En 1992, el productor italiano Italcementi S.p.A. adquirió el control de Ciments Français.

— Vicat S.A. *(Vicat)*, que pertenece en un 65% a la familia Vicat y en un 35% a Heidelberger.

— Cedest S.A. *(Cedest)*, que pertenece al Grupo CGIP y en la que Lafarge posee una participación del 25%.

(8) h) *Grecia*

— *Association of the Greek Cement Industry* es la asociación de productores griegos de cemento; su tarea es el desarrollo, protección y promoción de la industria cementera griega en Grecia y en el exterior.

— Titan Cement Company S.A. *(Titan)*.

— Heracles General Cement Company *(Heracles)*, empresa controlada por el Estado y adquirida en 1992 por Calcestruzzi S.p.A., del grupo Ferruzzi.

— Halkis Cement Company S.A. *(Halkis)*.

(9) i) *Irlanda*

— Irish Cement Limited *(Irish Cement)*, único productor irlandés de cemento.

(10) k) *Italia*

— Italcementi — Fabbriche Riunite Cemento S.p.A. *(Italcementi)*, que controla varias empresas de fabricación de cemento y hormigón en Italia. En 1992 Italcementi adquirió el control del grupo cementero Societé des Ciments Français S.A.

— Unicem S.p.A. *(Unicem)*, que pertenece a la sociedad de cartera Agnelli, IFI, que controla varias empresas de producción de cemento en Italia y en Estados Unidos.

— Cementir — Cementerie del Tirreno S.p.A. *(Cementir)*, empresa de la sociedad pública de cartera IRI, vendida en 1992 al grupo Caltagirone.

— Fratelli Buzzi S.p.A. *(Buzzi)*.

(11) l) *Luxemburgo*

— S.A. des Ciments Luxembourgeois *(Ciments Luxembourgeois)* que tiene una participación del 33% en Intermoselle S.A., empresa de participación a partes iguales entre Ciments Luxembourgeois, Société des Ciments Français S.A. y Dyckerhoff AG.

(12) m) *Países Bajos*

— Vereniging Nederlandse Cement-Industrie *(VNC)* es la asociación de productores neerlandeses de cemento (actualmente sólo queda un fabricante); tiene la tarea de proteger los intereses comunes, a excepción del ámbito competitivo, de sus miembros, y la de fomentar el desarrollo del mercado y la investigación.

— *ENCI* N.V. (controlada por CBR)

— NCH — Nederlandse Cement Handelmaatschappij B.V. *(NCH)* es una empresa en participación dedicada a la comercialización y distribución de cemento. Es propiedad de los siguientes fabricantes alemanes: Dyckerhoff AG, Montanzement Marketing GmbH, Heidelberger Zement AG, Anneliese Zementwerke AG, E. Schwenk Zement- und Steinwerke, Wülfrather Zement

GmbH, Hermann Milke KG GmbH und Co., Phoenix Zementwerke Krogbeumekr KG, Teutonia Zementwerk AG, Gebr. Gröne GmbH und Co. KG, Alsen-Breitenburg Zement- und Kalkwerke GmbH, Hannoversche Portland-Cementfabrik AG, Nordcement AG.

(13) n) *Portugal*

— ATIC — Associação Técnica da Industria do Cimento *(ATIC)* es la asociación de productores portugueses de cemento; su misión es el ejercicio de actividades científicas y técnicas, y está presente en los ámbitos de investigación, información y promoción de la utilización del cemento.

— Cimpor — Cimentos de Portugal S.A. *(Cimpor)* es una empresa perteneciente al Estado.

— SECIL — Companhía Geral de Cal e Cimento S.A. *(Secil)* es una empresa cuyo capital pertenece en un 59% al Estado portugués y en un 41% a accionistas extranjeros.

(14) o) *Reino Unido*

— British Cement Association *(BCA)* es la asociación de productores británicos de cemento; su objeto es, esencialmente, defender y representar los intereses de sus miembros, ampliar la utilización del cemento y suministrar determinados servicios, especialmente técnicos.

Antes del 1 de junio de 1988, BCA se denominaba Cement and Concrete Association, y su tarea era puramente técnica; la representación de los intereses de los fabricantes británicos de cemento era responsabilidad de otra asociación, Cement Makers Federation, que fue disuelta el 1 de junio de 1988; tras ello, esta misión se confió a Cement and Concrete Association, que cambió de estatutos y denominación y asumió las actividades de ambas entidades. El último presidente de Cement Makers Federation fue nombrado presidente de British Cement Association; los miembros de Cement Makers Federation, que pertenecían asimismo a Cement and Concrete Association, son ahora los miembros de British Cement Association.

— Blue Circle Industrie Plc *(Blue Circle)* es un grupo que controla varias empresas internacionales dedicadas a la fabricación de cemento y hormigón preparado y a la comercialización y transporte de cemento y de clinker.

— The Rugby Group Plc *(Rugby)* es un grupo que desarrolla actividades cementeras en el Reino Unido, y actividades de transporte, madera, vidrio y acero en Australia.

— Castle Cement Ltd *(Castle)* (que pertenece al grupo Aker/Euroc).

SECCIÓN II

CAPÍTULO 2

El mercado del cemento

6. El producto «cemento gris»

(1) El término «cemento» engloba diversos aglutinantes que tienen en común la propiedad de fraguar cuando se mezclan con agua.

Las propiedades del cemento varían según las cantidades de materias primas utilizadas y los métodos de producción elegidos. Todos los tipos de cemento se derivan, no obstante, de un solo producto estándar denominado «clinker».

(2) El clinker se obtiene por cocción de una mezcla de materiales calcáreos, como creta y cal, con productos arcillosos, como pizarras y arena.

(3) Hay fundamentalmente dos procedimientos de producción de clinker: el procedimiento «húmedo», el más tradicional, y el procedimiento «seco». La diferencia esencial entre ambos es que, mientras en el procedimiento «húmedo» las materias primas (calcáreas y arcillosas) se muelen y se mezclan con agua, adquiriendo así una textura pastosa, antes de cocerse en el horno, en el procedimiento «seco» se aprovecha la humedad presente en las materias primas al hacer la mezcla, mediante sistemas de precalentado aplicados durante y después de la molienda, antes de cocerse la mezcla.

El procedimiento «húmedo» supone un elevado consumo de energía ya que el agua que se añade debe eliminarse durante la cocción en el horno.

Las principales variantes de los procedimientos «seco» y «húmedo» son los procedimientos «semiseco» y «semihúmedo», que se basan más o menos en los mismos principios que el procedimiento seco (precalentado antes de la introducción en el horno de cocción), pero en los que se añade cierta cantidad de agua.

Utilizar el método seco, semiseco o semihúmedo en lugar del método húmedo hace posible un considerable ahorro de agua y energía y supone ventajas ecológicas apreciables.

(4) Al ser un producto intermedio, el clinker no puede ser utilizado como aglutinante hidráulico, ya que requiere una transformación posterior. No obstante, puede ser (y es) objeto de transacciones comerciales entre los fabricantes de cemento, quienes, por diferentes razones, pueden vender o comprar este producto intermedio a otros productores. Cuando el clinker es objeto de operaciones comerciales constituye un producto distinto del cemento y, por lo tanto, se trata de un producto que tiene mercado propio.

(5) Para obtener cemento, el clinker es molido y mezclado con otras sustancias, como yeso, puzolanas naturales, ceniza volante o también escorias de alto horno.

(6) La primera gran división que debe hacerse entre los distintos tipos de cemento se basa en el porcentaje de clinker que contiene el producto final. Obtenemos así dos tipos fundamentales de cemento: el cemento Portland, que puede llegar a contener un 95% de clinker, y los cementos de componentes secundarios (tales como puzolana, escorias, etc.), cuyo porcentaje de clinker puede bajar hasta el 20%.

El uso de componentes secundarios, que va unido, como es obvio, a la posibilidad de disponer de tales materiales en buenas condiciones de abastecimiento y precio, supone un importante ahorro de energía.

(7) En función de su composición, el cemento puede clasificarse en las siguientes categorías principales:

a) el cemento Portland ordinario y especial, que es el cemento por antonomasia empleado en el sector de la construcción y la ingeniería civil;

b) el cemento puzolánico — clinker + puzolana o cenizas volantes;

c) el cemento de alto horno — clinker + escorias;

d) el cemento aluminoso, obtenido a partir de un clinker especial que endurece rápidamente y resiste a los agentes agresivos (como el agua de mar).

(8) Los cementos de mayor utilización se dividen en función de su resistencia en cementos de tipo normal y cementos de alta resistencia: el tipo normal presenta, el vigésimoctavo día de utilización, una resistencia mínima a la compresión, que va de 300 a 350 Kg/cm^2; el tipo de alta resistencia presenta una resistencia a la compresión que va de 425 a 450 Kg/cm^2 e incluso más allá.

(9) El cemento gris es un producto homogéneo, y la competencia basada en marcas no tiene una importancia determinante. En efecto, aunque las materias primas utilizadas pueden ser diferentes de una fábrica o de un país a otro, el producto final debe responder a unas normas de características físicas, químicas y mecánicas que ya tenían el reconocimiento general de los fabricantes antes de venir impuestas por la autoridad pública. Así pues, cualquiera que sea el tipo de cemento producido (ordinario o especial, a toma normal o a toma rápida, etc), debe invariablemente presentar las características normales requeridas, y la mayoría de los productores están en condiciones de ofrecer todos los tipos de cemento.

7. El producto cemento blanco

(1) La fabricación del cemento blanco requiere un tipo especial de caliza para la producción de clinker blanco -que es por tanto más rara que la caliza utilizada para el clinker del cemento gris-; son igualmente necesarias unas instalaciones de producción específicas.

Al igual que el cemento gris, el cemento blanco se obtiene por trituración de clinker blanco al que se añade yeso. Se requieren medidas y controles muy específicos para obtener la blancura correspondiente a la demanda, que por lo general responde a necesidades estéticas.

Normalmente, el cemento blanco es un cemento de tipo Portland y, como el cemento gris, debe presentar determinadas características físicas, químicas y mecánicas; se divide en función de su resistencia.

(2) Habida cuenta de su utilización y de la escasez de las materias primas, son pocos fabricantes los que producen cemento blanco; su consumo representa un 1% aproximado del de cemento gris, su precio de coste es más elevado y su precio de venta es el doble.

El cemento blanco tiene un mercado diferente del mercado del cemento gris.

8. Características de la industria

(1) La industria del cemento es una industria pesada, con una fuerte capitalización y que requiere importantes inversiones. El período medio de vida de las instalaciones es largo, ya que oscila entre 20 y 30 años.

(2) Desde el punto de vista geográfico, la industria del cemento se halla dispersa, ya que el cemento se fabrica prácticamente en todo el mundo. Ello se debe, en gran parte, a que el proceso técnico se puede utilizar incluso en los países menos desarrollados, y a la existencia de materias primas locales de fácil acceso y relativamente baratas. Las fábricas de cemento se encuentran, por lo general, cerca de las fuentes de materias primas, debido al elevado coste de transporte de esos productos pesados. La proximidad entre las fábricas de cemento y los consumidores es también un dato significativo.

(3) La oferta es rígida ya que va unida, a corto plazo, a una capacidad de producción dada cuyo incremento requiere importantes inversiones.

(4) La demanda es también relativamente rígida frente a las alternativas de precios. De ahí que la solución

tradicional consistente en bajar los precios cuando disminuyen las ventas sea para los productores poco viable, ya que la industria del cemento en sí apenas puede influir en los factores que condicionan la demanda, que reflejan la situación general de la economía. Esos factores son, fundamentalmente, los tipos de interés, la política crediticia, la evolución del poder adquisitivo real, el nivel de la inversión pública y la rentabilidad del comercio y la industria en general. Así, los altos y bajos de esa industria reflejan la evolución de los ciclos económicos de los países.

(5) La industria del cemento presenta las condiciones ideales para realizar economías de escala: el método básico es simple, el producto final es homogéneo y la tecnología es accesible a todos. Las economías de escala tienen una influencia importante sobre los costes fijos y sobre la mano de obra. Pueden influir también sobre el coste de la energía, en correspondencia con el método de fabricación (seco o húmedo), ya que un mayor consumo de energía en una unidad grande de producción desemboca en una disminución del precio unitario, como se expone más adelante. Se han intentado cuantificar las economías de escala para definir las dimensiones óptimas de una fábrica de producción de cemento (6); si bien los economistas no están totalmente de acuerdo sobre el cálculo correspondiente a una fábrica de dimensión óptima en comparación con otra de otro tamaño -economías que pueden ir, según las opiniones, de 10 al 26%-, se admite que estas economías son de una gran importancia para la industria del cemento.

Esta comprobación ha conducido a la industria cementera a reducir el número de fábricas y a aumentar su dimensión media, como muestra el cuadro 6B proyectado durante la audiencia del 2 de marzo de 1993 por la industria italiana.

9. Costes de producción

(1) En sus respuestas al pliego de cargos y durante la audiencia, las empresas han afirmado que la curva de costes unitarios de producción es esencialmente la misma para todos los países. A partir de los datos publicados por los documentos citados en las notas concernientes a los apartados (4) y (5), las declaraciones de las empresas no parecen corresponder a la realidad.

(2) En primer lugar, parece que en los precios de coste del cemento los costes fijos y los costes variables son más o menos iguales; cada uno de estos tipos representa aproximadamente un 50%.

(3) Dentro de los costes fijos, hay que mencionar los gastos financieros que difieren de un país a otro, ya que dependen de los tipos de interés, que fueron muy diferentes en los diversos Estados miembros durante toda la década de los 80. Los tipos de amortización experimentan también, aunque de forma menos directa que los gastos financieros, la influencia de los diferentes tipos de interés.

(4) El coste de la mano de obra, que se incluye en una pequeña parte en los costes fijos (mantenimiento) y en su mayor parte en los costes variables, arroja la siguiente media de coste por hora en 1987 en los Estados miembros, (Alemania: índice 100) (7):

Alemania	100
Países Bajos	95
Bélgica	92
Dinamarca	88
Francia	78
Italia	74
Irlanda	60
Reino Unido	58
España	50
Grecia	40
Portugal	20

(5) Los precios de la electricidad (8) para usos industriales varían también de un país a otro, siendo siempre regresivos en función de las cantidades consumidas. EUROSTAT toma en consideración siete clases de consumo, que van de 30 000 KWH a 24 000 000 KWH. Si se analizan los datos relativos a 2 000 000 KWH (el análisis para las demás clases de consumo conduce a análogas comprobaciones), se puede ver que en 1985 y 1990 (el análisis para los demás años conduce a análogas comprobaciones) los precios de la energía difieren sensiblemente de un país otro (ECU/100 KWH):

	1985	1990
Bruselas	7,37	6,94
Copenhague	6,82	5,71
Düsseldorf	7,70	9,83
Atenas	8,55	6,52
Madrid	7,03	8,29
París	5,67	5,82
Dublín	8,54	6,52
Milán	9,85	9,28
Luxemburgo	6,65	7,33
Rotterdam	8,70	6,63
Lisboa	7,65	6,99
Londres	6,36	6,35

(6) Diferentes costes de producción tienen como resultado precios distintos entre los diversos países, e incluso entre regiones de un mismo país, cuando los precios de venta no están fijados o controlados por las autoridades públicas.

(6) C. Pratten, A. Survey of the economies of scale, Studies on the Economics Integration, Research on the «Cost of Non-Europe», Basic findings, Vol. 2, Comisión CE, Bruselas 1988.

(7) Fuente: Comisión, Panorama de la industria comunitaria, 1990, p.77; DRI Europe. Los mismos datos se tienen en cuenta en el dictamen del profesor Peter Williamson, adjunto al informe en respuesta al pliego de cargos de Blue Circle.

(8) Fuente: Eurostat — Prix de l'électricité 1985-1991, p. 177.

Así, los cuadros 7, proyectados durante la audiencia del 2 de marzo de 1993 por la industria italiana, y elaborados a partir de datos de Cembureau (ver Anexo 9), muestran la evolución de los precios en los Estados miembros de 1981 a 1991, y permiten llegar a las siguientes conclusiones: entre los precios del Reino Unido y los precios alemanes, franceses y belgas había en una diferencia aproximada de 30 ecus por tonelada (siendo el precio británico de unos 70 ecus) y de 15 a 20 ecus por tonelada en 1991; la diferencia de precios entre Francia, Bélgica y Alemania, que era prácticamente nula en 1981, fue creciendo a partir de 1982 hasta alcanzar unos 12 ecus por tonelada en 1986 y volvió a bajar a unos 7 ecus en 1991; la diferencia de precios entre Italia y el Reino Unido ha sido siempre considerable (unos 30 ecus); y, por último, los precios italianos han sido siempre inferiores a los franceses en al menos un 20%, y a los alemanes en al menos un 35%.

Estas diferencias de precios entre los diversos países han sido confirmadas en las reuniones de los jefes de Delegación de Cembureau. (Véase punto 19)

En los países donde no hay control de precios o este control ha cesado, los productores publican precios independientes para cada una de las fábricas; estos precios pueden ser divergentes entre ellos, lo que se demuestra con el hecho de que para estos países (Alemania, Francia, España, por ejemplo), las asociaciones nacionales comunican a Cembureau precios medios.

10. Costes de transporte

(1) El coste del transporte es un elemento importante para determinar el precio final de venta del cemento, ya que se trata de un producto pesado y de valor escaso en relación con su peso.

En primer lugar, se puede comprobar que el coste unitario de transporte vial por tonelada disminuye en proporción inversa a la distancia. De hecho, asumiendo el índice 100 para una distancia entre 150 y 499 km, este índice se sitúa en un 80 aproximado entre 500 y 1 499 km, y en un 65 aproximado para una distancia superior. En valor absoluto, para el primer tramo de recorrido se obtiene en 1989 un mínimo de 0,06 ecus/ton.km y un máximo de 0,08 ecus/ton.km; para el segundo tramo las cifras mínimas son 0,05 ecus/ton.km y las máximas 0,07 ecus/ton.km; y para el tercero, el mínimo se sitúa en 0,04 ecus/ton.km y el máximo en 0,06 ecus/ton.km ([9]).

En segundo lugar, se comprueba que, de 1982 a 1988, el índice de precios presentó una evolución diferente en los diversos países ([10]). En efecto, asumiendo un índice de 100 para 1982 (este índice corresponde a diferentes valores absolutos de un país a otro), se obtiene un resultado para 1988 de 122 para Alemania, 109,8 para Francia, 115 para Italia, 108,7 para los Países Bajos, y 117,8 para Bélgica y Luxemburgo.

Los costes unitarios de transporte marítimo son mucho más bajos que por carretera; sin embargo, se debe añadir a estos menores costes unitarios en comparación con el transporte vial el coste de instalación de almacenes en el punto de descarga.

(2) Para añadir los costes de transporte al de producción, al objeto de obtener el precio de venta al consumidor, se utilizan principalmente los tres métodos siguientes ([11]).

(3) a) *El método de puntos de paridad* («Basing Points System»)

«La venta sobre un punto de paridad implica que el precio en destino es igual a un precio de base al cual se añade un coste de transporte hasta el lugar de entrega, calculado a partir de un punto de paridad fijado de antemano, y no necesariamente a partir del lugar donde se sitúa la fábrica del vendedor.» (Phlips, p 10) ([12]). La elección puede recaer sobre varios puntos de paridad: en este caso, el sistema se denomina «de puntos de paridad múltiples».

Rechazado en los Estados Unidos desde los años cuarenta, este método se previó oficialmente en el artículo 60 del Tratado CECA. (Phlips, p 15).

«Este sistema requiere un acuerdo entre los productores sobre el método de cálculo de los costes de transporte, sobre la manera de fijar y modificar los precios franco fábrica (por ejemplo, empleando la media de los costes de producción o los precios mejor aceptados por el mercado) y sobre los lugares elegidos como puntos de paridad. La zona cubierta por el acuerdo se representa mediante círculos concéntricos alrededor de cada punto de paridad, de modo que, conociendo tanto la distancia entre el punto de paridad y el comprador como el precio franco fábrica, se pueda

([9]) Comunidades europeas — Transporte Europeo, Informe Anual de 1989, Suplemento al Boletín Scad, 1991, p. 59.

([10]) Comunidades Europeas — Transporte comunitario, Infome Anual de 1988, Suplemento al Boletín Scad, 1990, n. 2.8.2 «Price indices».

([11]) Para la exposición que sigue, se han utilizado los estudios de Phlips, Les systèmes de prix géographiques et la concurrence, Commisión de las CE, Serie Competencia n. 29, 1976, y de P. Bianchi, Politiche pubbliche e strategie dell'impresa nell'industria europea del cemento, Ed. Il Mulino, Bolonia, 1980.

([12]) Texto original en francés:
«La vente sur un point de parité implique que le prix rendu destination est égal à un prix de base auquel est ajouté un coût de transport jusqu'au lieu de livraison calculé à partir d'un point de parité fixé d'avance, et non pas nécessairement à partir du lieu où se situe l'usine du vendeur.»

calcular el precio final para cada comprador... Este sistema, por lo tanto, permite a cada productor determinar inmediatamente la extensión de su mercado observando en un mapa los círculos correspondientes a los puntos de paridad convenidos. Es igualmente posible obtener la distribución de mercado entre los productores, ya que permite determinar la distancia máxima a la cual cada productor puede llegar sin verse obligado a absorber una parte de los costes de transporte y la distancia máxima más allá de la cual la absorción de los costes de transporte anula el margen de beneficio.»(Bianchi, p 30) ([13]).

(4) b) *El método del precio franco por zonas*

«En un territorio dado se aplica un precio uniforme de entrega en destino. Cuando el coste de transporte unitario es relativamente elevado, y la demanda se concentra en diferentes zonas, se pueden prever varias áreas. Dentro de cada una de ellas se aplica un único precio franco para todos los puntos de entrega ... se mantiene una rígida diferencia de precio entre las zonas, lo que implica la prohibición para los compradores de comprar o de revender en una zona distinta de la que les corresponde (o que se les asigna). Así, se impone un riguroso control de los envíos. El medio más imple para realizar este control consiste en prohibir a los compradores garantizar el transporte por sí mismos. Sin embargo, tal prohibición no es indispensable: puede ser suficiente exigir el pago del precio «en destino» (...) válido en la zona del comprador, incluso si éste se abastece en otra zona. En este caso, las divergencias de precios entre las zonas no pueden superar los costes de transporte hacia los principales centros de consumo, para eliminar las posibilidades de arbitraje. Dentro de las zonas, la prohibición de abastecerse en la propia fábrica garantiza el buen funcionamiento del sistema. Una vez más, es posible la existencia de cierto grado de flexibilidad: se puede admitir el reembolso (a menudo parcial) de los gastos de transporte en caso de entrega en fábrica, pero ello requiere una gran disciplina comercial, y un riguroso control de los destinos y de las tarifas que corresponden a los costes de transporte auténticos» (Phlips, pp. 9-10) ([14]).

«En el caso de un sistema de precios por zonas, la situación está clara y no parece prestarse a discusión: este sistema sólo es posible previa distribución en zonas de un mercado geográfico, ya sea por un acuerdo tácito o explícito de distribución regional. Desde el punto de vista de la competencia de precios, la lógica del sistema es evidente: por una parte excluye toda competencia, tanto en la producción como en la venta; por otra, elimina el interés de los compradores de abastecerse en una fábrica más cercana». (Phlips, P 14) ([15])

(5) c) *El método del precio franco fábrica* (F.O.B.)

Con este método, *«los productores publican un precio franco fábrica al que pueden comprar los consumidores, siempre que el transporte corra por su cuenta o que, si prefieren que se encargue el fabricante, al precio franco fábrica se añadirá el coste de transporte efectivo. En cualquier caso, el precio neto de venta*

([13]) Texto original en italiano:
«Questo sistema richiede un accordo fra i produttori sul metodo di calcolare i costi di trasporto (ad esempio il sovrapprezzo per i centrici graduati a seconda della natura del terreno, ecc.), sul modo di fissare e cambiare i prezzi base (ad esempio un comitato esterno che sulla base dei costi medi di produzione fissa i nuovi prezzi base, oppure un sistema di *price-leadership* riconosciuto da tutti, ecc.) e naturalmenmte le località scelte come punti-base. La area coperta dall'accordo è delineata, diciamo, appunto in cerchi concentrici attorno a ciascun punto-base cosicché, data la distanza fra il punto base e l'acquirente e dato il prezzo base, è possibile per chiunque dire immediatamente quale sarà il prezzo finale per ogni acquirente. Quando la distanza fra la fabbrica e il cliente è maggiore di quella che esiste in realtà fra il punto base e il cliente, il produttore deve assorbire la differenza dei costi di trasporto sostenuti cosicché egli sarà disincentivato a vendere a distanze che gli comportino riduzioni dei margini di profitto. Pertanto questo sistema permette al singolo produttore di individuare immediatamente l'area di espansione delle sue vendite solo guardando la mappa, graduara in relazione ai punti base concordati.
Questo sistema regola pertanto la ripartizione dei mercati fra i produttori perché specifica la massima distanza a cui è possibile per un produttore vendere senza dover assorbire almeno parte dei costi di trasporto e quindi anche la massima distanza oltre la quale l'assorbimento dei costi di trasporto assorbe tutto il margine di profitto. Quando gli impianti stessi sono *basing-points,* i costi di trasporto in ogni caso applicati sono quelli dall'impianto piú vicino, qualunque sia invece l'effettivo fornitore. La differenza fra i costi di trasporto realmente sostenuti e quelli teoricamente sostenuti come se la fornitura fosse stata dall'impianto piú vicino al cliente, sono a carico del produttore, che quindi viene disincentivato a spingersi al di là del «suo» mercato.»

([14]) Texto original en francés:
«Un prix rendu destination uniforme est appliqué sur tout un territoire. Lorsque le coût de transport unitaire est relativement élevé, et la demande concentrée en différents endroits, plusieurs zones peuvent être prévues. A l'intérieur de chaque zone, un prix franco unique est d'application pour tous les points de livraison ... Entre les zones, une différence de prix rigide est maintenue, ce qui implique l'interdiction pour les acheteurs d'acheter ou de revendre dans une zone autre que celle dans laquelle ils sont localisés (ou qui leur est assignée). Un contrôle rigoureux des expéditions s'impose donc. Le moyen le plus simple pour réaliser ce contrôle consiste à interdire aux acheteurs d'assurer eux-mêmes le transport. Cependant, une telle interdiction n'est pas indispensable: il peut suffire d'exiger le paiement du prix «rendu destination» (...) valable dans la zone de l'acheteur, même si celui-ci s'approvisionne dans une autre zone. Dans ce cas, les écarts de prix entre les zones ne peuvent pas dépasser les coûts de transport vers les centres de consommation principaux, afin d'éliminer les possibilités d'arbitrage. A l'interieur des zones, l'interdiction de prendre livraison à l'usine même garantit le bon fonctionnement du système. Une fois de plus, des assouplissements sont possibles: on peut aller jusqu'à admettre le remboursement (souvent partiel) des frais de transport en cas de livraison à l'usine, mais ceci suppose un négoce très discipliné, un contrôle rigoureux des destinations et des tarifs correspondant aux coûts de transport véritables.»

([15]) Texto original en francés:
«Dans le cas d'un système de prix par zones, la situation est claire et ne semble pas prêter à discussion: ce système n'est possible que si un marché géographique est réparti en zones par une entente tacite ou explicite de répartition régionale. La logique du système, du point de vue de la concurrence en prix, est claire: d'une part, il exclut toute concurrence tant au niveau de la production qu'à celui du négoce; d'autre part, il enlève aux acheteurs tout intérêt à s'approvisionner auprès d'un producteur plus rapproché.»

queda inalterado, independientemente de los destinos; en tanto que el precio de entrega en cualquier destino es igual al precio franco fábrica más el coste real de transporte. En este tipo de sistema, el precio en destino se eleva a medida que el punto de entrega se aleja de la fábrica o del centro de producción. Así cada centro dispone de un «mercado natural» en el cual sus productos tienen un precio en destino inferior al de los centros de producción competidores.» (Phlips, p 12) ([16])

Este método puede presentarse en dos formas.

La primera alternativa es que el precio franco fábrica sea uniforme para todos los productores. *«Existen precios F.O.B. uniformes en cárteles organizados como en casos de connivencia tácita, como el sistema de los puntos de paridad. Si bien la transparencia del mercado es menor con respecto a los precios en destino, debido a que los compradores utilizan sus propios medios de transporte, es completa con respecto a los precios franco fábrica. El hecho de no alinear precios limita cada centro de producción a su mercado natural; el acuerdo tácito de precios está también muy extendido. La elección entre las dos fórmulas dependerá en particular de la estabilidad geográfica de la demanda. Si ésta se desarrolla de forma paralela en las diferentes regiones geográficas del mercado, el sistema F.O.B. es el más simple. Cada mercado natural se desarrolla al mismo ritmo, y basta mantener cada uno de los mercados naturales para salvaguardar las cuotas de mercado (. . .) Si se producen desplazamientos indeseables de las fronteras naturales, debido por ejemplo al desarrollo de nuevos medios de transporte, siempre es posible corregir la situación mediante el ajuste de las divergencias entre los precios franco fábrica. En cambio, si se producen frecuentes e importantes desplazamientos regionales de la demanda, se impone el recurso a la alineación, y en consecuencia a los puntos de paridad. En este caso, efectivamente, un centro que ve duplicarse la demanda puede mantener su cuota de mercado recurriendo a entregas en regiones en expansión, sin poner en peligro la estructura de precios.»* (Phlips, pp. 17-18) ([17])

La otra alternativa del método consiste en un precio franco fábrica que no es uniforme para determinados productores sino particular a cada uno de ellos. En este caso, cada productor tiene «un mercado natural»; no obstante, la extensión de tal mercado no se define mediante la uniformidad de los precios franco fábrica del resto de los fabricantes, sino que depende únicamente de factores independientes de una connivencia en este sentido. En efecto, si el productor baja su precio franco fábrica porque ha conseguido reducir sus costes de producción gracias a una mejor utilización de las instalaciones o a innovaciones que mejoran el rendimiento de la producción, su «mercado natural» se amplía, y está en condiciones de invadir los «mercados naturales» de otros productores. Asimismo, la mejor localización de la fábrica respecto de las de la competencia y las innovaciones tecnológicas aplicadas a los medios de transporte permiten ampliar el mercado natural (véase Bianchi, p 29).

11. Mercado pertinente

(1) Desde el punto de vista del producto, el cemento gris, el cemento blanco y el clinker constituyen mercados separados, ya que cada uno de estos productos responde a diferentes necesidades.

Sin embargo, se debe tener en cuenta que el clinker puede influir sobre los otros dos mercados, dado que es el producto intermedio indispensable para fabricar el cemento gris y el blanco.

(2) Desde el punto de vista geográfico, el mercado del cemento se puede ver como un conjunto de mercados en torno a las diferentes fábricas, superpuestos de manera que cubren toda Europa.

(3) La extensión de cada mercado, así como la de las zonas comunes entre ellos, depende de la distancia a la

([16]) Texto original en francés:
«les producteurs annoncent un prix départ usine auquel les acheteurs ont la possibilité d'acheter, étant entendu qu'ils assureront le transport à leurs frais ou que, s'ils préfèrent que le producteur s'en charge, le coût de transport effectif sera ajouté au prix départ usine. En toute hypothèse, le prix net au producteur est le même, quelles que soient les desinations, alors que le prix rendu est égal, en tout point de livraison, au prix départ usine plus le coût de transport véritable. Dans un tel système, le prix rendu desination s'élève au fur et à mesure que le lieu de livraison est plus éloigné de l'usine ou du centre de production. Chaque centre dispose ainsi d'un «marché naturel» dans lequel ses produits ont un prix rendu inférieur à celui des centres de production concurrents.»

([17]) Texto original en francés:
«Les prix FOB uniformes se rencontrent aussi bien au sein de cartels organisés qu'en cas de collusion tacite, comme le système des points de parité. Si la transparence du marché est moindre du côté du prix rendu, du fait que les acheteurs utilisent leurs propres moyens de transport, elle reste totale du côté des prix départ. Si l'exclusion de l'alignement cloisonne chaque centre de production dans son marché naturel, l'entente tacite de prix es tout aussi favorisée. Le choix entre les deux formules dépendra notamment de la stabilité géographique de la demande. Si celle-ci se développe parallèlement dans les différentes parties régionales du marché, le système FOB es le plus simple. Chaque marché naturel se développe au même rythme, et il suffit de maintenir le marché naturel d'un chacun pour sauvegarder les parts de marché . . .
Si des déplacements indésirables de frontières naturelles se présentaient, par exemple par le développement de nouveaux moyens de transport, une correction par ajustement des écarts entre prix départ reste possible. En revanche, si des déplacements régionaux de la demande sont fréquents et importants, le recours à l'alignement, et donc aux points de parité, s'impose. Alors, en effet, un centre qui voit sa demande fléchir peut maintenir sa part de marché grâce à des livraisons dans des régions en expansion, sans y mettre la structure des prix en danger.»

cual se puede vender el cemento, a partir de la fábrica. Los fabricantes no están de acuerdo sobre la extensión de esta distancia; algunos mencionaron en la vista un máximo de 100 km (Asociación italiana AITEC, cuadro 4; Oficemen, gráfico 2), mientras que otros llegaron hasta los 150 o 200 km (SFIC, transparencia 14).

No existe entre los fabricantes unanimidad sobre la distancia que el cemento puede recorrer desde un punto de vista económico; por su parte, tampoco la Comisión puede determinar esta distancia, ya que debe limitarse a hechos reales.

Habida cuenta de lo anteriormente expuesto sobre las economías de escala, costes de producción, costes de transporte y métodos de adición de los costes de transporte al precio de coste, se puede afirmar en general que, en un sistema competitivo, la distancia que el cemento puede recorrer es función de varios factores, como el tamaño de la fábrica, el grado de utilización de la capacidad de producción, los gastos de producción, el medio de transporte y el coste de cada medio de transporte, y los precios aplicados en los diversos mercados.

(4) Desde el punto de vista de los hechos, la Comisión realiza las siguientes observaciones: Schwenk, que tiene sus fábricas de producción en Ulm y Karlstadt, entrega cemento por medio de NCH, recorriendo hasta la frontera neerlandesa más de 500 km, a los que hay que añadir aún los kilómetros recorridos en los Países Bajos para entregar a los compradores; Teutonia suministra cemento a los Países Bajos, por carretera, por medio de NCH, desde su fábrica de Hannover, para lo que recorre entre 224 y 264 km hasta la frontera neerlandesa (en función de que entregue en el norte o en el sur de los Países Bajos), a lo que hay que añadir los kilómetros por recorrer ya dentro de los Países Bajos para efectuar entregas a los compradores; a través delagente de venta Norcim, los fabricantes del norte de Francia han vendido cemento a los Países Bajos y de los Países Bajos a Bélgica, recorriendo por carretera más de 250 km (véase las actas internas de Vicat de 1 de septiembre de 1982, nota manuscrita de Obourg de 1985, télex de Vicat del 4 de abril de 1986, actas de Norcim del 27 de noviembre de 1985: documentos 33126/ 6042-6043, 309-310, 6040, 5747-5748); los fabricantes belgas adujeron la gran dificultad de entregar en Francia debido a los costes de espera en la aduana, las diferencias entre los volúmenes admitidos entre ambos países, la divergencia de normas, etc. (véanse las actas de la audiencia del 8 de marzo de 1993, Anexo VII/B, pp. 7-8 y Anexo VIII), y se publicó en el diario financiero belga «L' Écho de la Bourse» del 18 de noviembre de 1992 que, desde la adquisición de CCB por parte de Ciments Français, *«este año se fabricará un millón más de toneladas para responder a la demanda francesa (hasta la cuenca de París), tras el reciente cierre de tres unidades de fabricación instaladas en el norte de Francia, propiedad asimismo de Ciments Français. El cemento, cuyo destino es Francia, se transporta desde un centro de salida que se encuentra en las propias instalaciones de CCB, en que la empresa dispone de ocho almacenes de una capacidad de 5 000 toneladas cada uno»* ([18]): así pues, es posible sufragar los gastos de paso de frontera, recorrer más de 200 km, y sufragar también los gastos suplementarios de almacenamiento.

(5) Los obstáculos naturales, como por ejemplo las montañas, no impiden las entregas de cemento. Así, Buzzi puede atravesar los Alpes y efectuar entregas en Francia desde su fábrica cercana a Cuneo; sin embargo Italcementi, que tiene otra fábrica cerca de Cuneo, y los fabricantes franceses del otro lado de la frontera, afirman no poder hacer entregas rentables más allá de la frontera. Las notas de las reuniones de los jefes de Delegación (véase el punto 19) indican que es posible efectuar entregas de cemento desde Alemania y España hacia el Reino Unido e Irlanda, e igualmente los productores italianos han podido atravesar los Alpes y efectuar entregas en Suiza.

Las entregas de los productores griegos en Gran Bretaña e Italia, junto con la posibilidad de que efectúen asimismo entregas en otros mercados europeos ha dado lugar al llamado «problema griego»; Titan ha instalado un terminal para suministrar cemento de manera estable en el Reino Unido, y Titan y los demás productores griegos han establecido puntos de entrega en Italia y Francia.

(6) En vista de estos hechos comprobados, y de los escasos intercambios en comparación con el consumo, que según Blue Circle se debían también al hecho de que las exportaciones no tienen garantía de beneficio a largo plazo, se puede concluir que la debilidad de las exportaciones no imposibilita por sí sola la realización de exportaciones más importantes.

Si bien es cierto que el cemento, producto pesado con escaso valor añadido, se presta poco, por naturaleza, a transportes de larga distancia, debe deducirse que no puede aplicarse ninguna regla general de límite económico al transporte del mismo.

Las distancias de transporte aceptables económicamente dependen, en efecto, de los costes de producción de cada fábrica, de las economías de escala conseguidas por medio de concentraciones y de los medios de transporte utilizados (carretera, ferrocarril, vía fluvial o marítima).

Por lo demás, tratándose de un producto sencillo e intercambiable, sea cual sea su procedencia, toda oferta del mismo, incluso por pequeña cantidad, a un precio incluso ligeramente inferior al precio propuesto

([18]) Texto original en francés:
«un million de tonnes supplémentaires seront fabriquées cette année pour satisfaire à des demandes françaises (jusqu'au bassin parisien), après la fermeture récente de trois unités de fabrication implantées dans le Nord de la France, propriétés elles aussi de Ciments Français. Ce ciment, à desination de l'Hexagone, es acheminé au départ d'une gare d'expédition installée sur le site même de CCB, la Compagnie disposant là de huit silos de stockage de 5 000 tonnes chacun.»

por un productor local comporta consecuencias debido a su efecto de anuncio, que pueden considerarse perturbadoras de los niveles de precio o de transacciones comerciales, en la medida en que numerosos compradores, o bien retrasan todo lo posible su compras, o bien presionan a los productores locales a fin de obtener un alineamiento de las condiciones de precio, que puede producir efectos como los descritos en el posterior apartado (7).

Las observaciones relativas a la escasez de exportaciones no son significativas; para que haya un flujo importante y regular de exportación, el exportador debe procurar que en el mercado de exportación se aplique invariablemente un precio mayor que el vigente en su mercado nacional. Así, como se expone en el apartado 9, desde 1981 hay diferencias que van del 10% al 15 o 20% (entre Francia y Alemania, entre Alemania, Países Bajos y Bélgica, entre Francia e Italia, y entre Alemania y Reino Unido), al 30% (entre Alemania e Italia, y entre España, Portugal y Alemania), al 50% (entre Italia y Reino Unido, y entre España, Portugal y Reino Unido) e incluso al 100% (entre Grecia y Reino Unido) (véase a este respecto los cuadros 7 proyectados en la audiencia del 2 de marzo de 1993 por la industria italiana). Estas diferencias de precios durante un período prolongado pueden responder a las expectativas de los exportadores de obtener un beneficio duradero. La última observación se refiere a la existencia de oligopolios en los diferentes mercados, y por lo tanto al hecho de que, antes de decidir entrar en el mercado de otro operador, se deben tener en cuenta las reacciones de los competidores y las medidas de represalia que éstos puedan adoptar. No es necesario entrar en la teoría de juegos o en el «dilema de prisioneros» para observar que no es seguro que un operador gane más permaneciendo en su propio mercado; la teoría de juegos demuestra que un operador decide invadir otros mercados, arriesgándose a represalias, cuando calcula que la presencia en varios mercados arrojará a largo plazo más beneficios que la actuación en uno solo. Por otro lado, no es fácil resolver el juego entre oligopolistas, ya que hay otros muchos elementos de incertidumbre, aparte de las posibles represalias de otros operadores.

La existencia de mercados separados desde el punto de vista geográfico no impide de manera determinante la competencia entre los productores de mercados vecinos.

(7) Los mercados que se solapan son interdependientes; toda acción que se produce en un mercado dado corre el riesgo de propagarse, como una onda, a los mercados más alejados. Esta afirmación viene demostrada por los hechos que a continuación se exponen. A fin de evitar que el fenómeno de los intercambios intracomunitarios se extienda y agrave, y para reducir las divergencias de precios entre los mercados con el fin de limitar las tentaciones de exportar, se celebraron varias reuniones de los jefes de Delegación de Cembureau (véase el punto 19), en las que participó toda la industria europea, incluso la parte no afectada directamente en el momento de los hechos. Los acuerdos entre productores griegos y españoles en el seno de Cement Making Association se consideraron fundamentales para el equilibrio europeo. La reacción a las exportaciones griegas en el Reino Unido e Italia fue una respuesta colectiva de toda la industria europea, ya que se estimó esencial una cooperación de todo el sector para salvaguardar su estabilidad, y no solamente la de los países amenazados.

En vista de todo lo que antecede, se puede concluir que Europa constituye el mercado pertinente, formado por un conjunto de mercados yuxtapuestos e interdependientes.

12. La oferta

(1) La Comunidad es el mayor productor mundial de cemento. Su capacidad de producción asciende a unos 220 millones de toneladas, mientras que el consumo no llegó a superar, ni en el año de mayores cifras, los 180 millones ([19]). Estructuralmente, la Comunidad presenta un exceso de capacidad productiva y aun de fabricación; en todos los Estados miembros, salvo en los Países Bajos, se produce un exceso de capacidad, que en el Reino Unido es cíclico. Las exportaciones han superado siempre las importaciones: la Comunidad es, por tanto, un exportador neto.

(2) La tasa de crecimiento anual de la industria del cemento en Europa era, entre 1965 y 1981, del 3,6%. Después de 1981, la industria europea del cemento se ha visto afectada por una mala coyuntura económica y, especialmente, por la crisis de la construcción. Frente a las dificultades del mercado, los productores de cemento han seguido estrategias industriales más o menos parecidas: reajuste de los factores de producción, tanto mediante la reducción de la capacidad de producción excedentaria, como por medio de la reducción de personal; adaptación del proceso de producción mediante la reconversión de los hornos para utilizar combustibles más baratos, por un lado, y un mayor empleo de los procedimientos seco, semiseco o semihúmedo, por otro; mayor recurso a los componentes secundarios para la fabricación del cemento; diversificación geográfica de los mercados a través del aumento de las exportaciones, sobre todo a terceros países, y la adquisición de empresas cementeras, concretamente en Norteamérica.

([19]) Veánse cuadros anexos sobre la capacidad de producción, la evolución de la producción, del consumo, de las exportaciones y de las importaciones en cada uno de los países comunitarios.

Desde 1987, la coyuntura económica ha sido más dinámica, la producción de cemento aumentó a un ritmo anual superior al 3% para volver a caer a partir de 1991.

(3) Si bien la industria del cemento debe considerarse una industria pesada, está no obstante bastante concentrada, a nivel regional y aun mundial. Se registra una fuerte tendencia a la concentración, debido, en gran parte, a los elevados costes de inversión; así, se han producido concentraciones hasta 1993 (para la estructura de control de las diferentes empresas, véase el punto 5).

Los primeros grupos mundiales de fabricación de cemento son grupos europeos. Holderbank, Lafarge-Coppée, Ciments Français, Italcementi, Blue Circle y Heidelberger controlan por sí solos cerca del 20% de la oferta mundial de cemento.

En la Comunidad en su conjunto, los seis grupos antes mencionados (cinco grupos a partir de 1992, tras la adquisición de Ciments Français por parte de Italcementi) controlan por sí solos alrededor del 45% de la oferta de cemento. Si se examina la oferta dentro de los diferentes Estados miembros, se observa que el oligopolio se reduce. Así, en Dinamarca, Irlanda, Luxemburgo y los Países Bajos, respectivamente, un solo productor controla la oferta; CBR (Heidelberg desde 1993) y Holderbank controlan el 80% de la oferta en Bélgica; en Francia, Lafarge y Ciments Français (Italcementi desde 1993) controlan el 77% de la oferta; en Alemania, Heidelberger, Dickerhoff y Schwenk controlan aproximadamente el 60% de la oferta; en Italia, Italcementi, Unicem y Cementir poseen una cuota de mercado superior al 60%; en el Reino Unido, los tres productores presentes (Blue Circle, Rugby y Castle) se reparten prácticamente la totalidad de la oferta; en Portugal, los dos productores presentes (Cimpor y Secil) controlan toda la oferta; en España, cuatro grupos — Valenciana, Asland (Lafarge desde 1990), Holderbank y Uniland — controlan entre el 50 y el 60% de la oferta.

(4) La mayoría de las empresas cementeras europeas han procurado diversificar el riesgo operativo estableciéndose fuera de Europa, últimamente en los países del Este; por su parte, en Estados Unidos son grupos europeos los que controlan la mayor parte de la oferta.

(5) La mayoría de los productores europeos están integrados verticalmente. En efecto, además de controlar la fuente de las materias primas, poseen, en el otro extremo de la cadena de empresas de hormigón preparado y de productos prefabricados de hormigón, que utilizan el cemento, y controlan, directa e indirectamente, la mayor parte de las empresas de transporte de cemento; todo ello les permite ejercer una influencia sobre el comportamiento de la demanda.

(6) Las grandes sociedades (Holderbank, Blue Circle, Titan, Heracles, Aker/Euroc, Lafarge, Asland-Uniland-LACSA-Molins), solas o agrupadas en asociaciones, operan además en el sector del comercio internacional de cemento, casi siempre destinado a terceros países.

13. **La demanda**

(1) Las tendencias registradas en el consumo de cemento se derivan, por un lado, del volumen de construcciones y, por otro, del lugar que ocupan tanto el cemento como sus derivados (hormigón preparado y productos de hormigón pretensado) entre los materiales utilizados en la construcción.

La parte correspondiente al cemento en el coste de las contrucciones es muy escasa, a pesar de la mayor utilización de productos prefabricados de hormigón.

(2) Como ya se ha dicho, la demanda es poco sensible a las variaciones de precio, teniendo en cuenta la escasa influencia del precio del cemento en el coste de las construcciones.

(3) Como consecuencia de la evolución de las técnicas de construcción, la utilización directa del cemento ha experimentado un descenso. Los principales clientes de las fábricas de cemento son, en la actualidad, las industrias de hormigón preparado, que compran alrededor del 45% del cemento que se consume en la Comunidad. Otros clientes importantes son los fabricantes de productos de hormigón pretensado y otros elementos de construcción, que absorben un 30%, aproximadamente, de la adquisición de cemento en el conjunto de la Comunidad. El consumidor final suele ser el sector de la construcción, al que la industria cementera intenta llevar cada vez más a utilizar el cemento en aplicaciones nuevas, tales como la construcción de autopistas, y los productos de hormigón pretensado en sustitución de productos tradicionales, como pueden ser el mármol o las piedras talladas, el acero y la madera.

14. **Flujos comerciales**

Como se ha dicho, la Comunidad es un exportador neto. La mayoría de estas exportaciones se dirigen hacia los diferentes terceros países, en particular países de América del Norte, de Oriente Medio y de África. La industria de todos los Estados miembros participa, en diferentes grados, en estas exportaciones, incluida la de los Países Bajos — a pesar de ser importador neto —, a través de los comités de exportación creados entre los grandes exportadores y entre todos los países. Los precios de exportación son normalmente inferiores a los precios en vigor en los diferentes Estados miembros, como se puede comprobar en los documentos de estos comités de exportación (véase el capítulo 6).

Los flujos intracomunitarios, muy escasos antes de 1985, tuvieron tendencia a aumentar y se han más que duplicado a principios de los años 90 en comparación con mediados de los años 80, a pesar de que diversos países, donde había normas de utilización del cemento desde algún tiempo atrás, introdujeron a partir de 1986 obstáculos administrativos, como el procedimiento de homologación.

SECCIÓN III

ORGANIZACIONES INTERNACIONALES DE PRODUCTORES DE CEMENTO

CAPÍTULO 3

Cembureau

15. Objeto social y estructura de Cembureau

(1) Cembureau — Asociación Europea del Cemento — es una asociación fundada en 1947 con sede en Malmö, Suecia, y cuyas oficinas administrativas, que antes se encontraban en París, están desde el 1 de octubre de 1988 en Bruselas.

De acuerdo con el artículo 3 de los estatutos vigentes hasta el 6 de junio de 1989, *«la asociación tiene esencialmente el siguiente objeto social:*

1. intercambiar información entre los miembros;

2. recopilar estadísticas y otros datos;

3. estudiar los factores económicos;

4. la cooperación en materia de desarrollo del mercado (fomento)

5. la cooperación en ámbitos técnicos e industriales conexos;

6. actuar como centro de información de la industria cementera» ([20]).

En los estatutos adoptados el 6 de junio de 1989 se modificaron los puntos 3 y 5 del artículo 3 y se añadió una letra b) al punto 6:

«3. estudiar los factores de desarrollo de la industria cementera»

«5. representar a sus miembros a nivel europeo e internacional»

«b) Las actividades de Cembureau podrán ser llevadas a cabo por la propia asociación, o por cualquier entidad jurídica en la que Cembureau posea una participación de control.» ([21])

(2) El artículo 4 de los antiguos estatutos, reproducido en los nuevos tras ligeras modificaciones, prevé: *«Los fabricantes de cemento (ahora «las industrias cementeras») de diferentes países que, bien a título individual o por medio de organizaciones nacionales, hayan expresado el deseo de participar en las actividades de la asociación y en la realización de los objetivos enunciados en el anterior artículo 3, podrán convertirse en miembros de la asociación. Se podrán admitir nuevos miembros previa aprobación unánime de la asamblea general»* (según los nuevos estatutos: *«se podrá admitir nuevos miembros previo acuerdo de la Asamblea General que decidirá por unanimidad»)* ([22]).

Son miembros de Cembureau, tanto en el momento de los hechos como en la actualidad:

— en Bélgica: Fédération de l'Industrie Cimentière;

— en Dinamarca: Aalborg Portland;

— en Francia: Syndicat Français de l'Industrie Cimentière (antes Syndicat National des Fabricants de Ciments et de Chaux);

— en Alemania: Bundesverband der Deutschen Zementindustrie;

— en Grecia: Association of the Greek Cement Industry;

— en Irlanda: Irish Cement Ltd;

— en Italia: Italcementi, Unicem y Cementir;

— en Luxemburgo: S.A. des Ciments Luxembourgeois;

— en los Países Bajos: Vereniging Nederlandse Cement-Industrie;

— en Portugal, ATIC — Associação Técnica da Industria do Cimento;

— en España, OFICEMEN-Agrupación de Fabricantes de Cemento de España;

— en el Reino Unido: a partir de 1988, British Cement Association, que ha recogido las actividades de las antiguas asociaciones Cement and Concrete Association y Cement Makers' Federation, la cual había pertenecido a Cembureau hasta su disolución el 1 de junio de 1988.

([20]) Texto original en francés:
«l'association a essentiellement pour buts:
1. l'échange d'informations entre les Membres
2. le rassemblement de statistiques et autres renseignements
3. l'étude des quesions économiques
4. la coopération en matière de développement du marché (promotion)
5. la coopération dans les domaines techniques et domaines industriels connexes
6. de servir de centre d'informations en ce que concerne l'industrie cimentière.»

([21]) Texto original en francés:
«3. l'étude des facteurs de développement de l'industrie cimentière»
«5. la représentation de ses Membres au niveau européen et au niveau international»
«b) Les activités de Cembureau pourront être exercées par l'Association elle-même, ou par toute entité juridique dans laquelle Cembureau détiendrait une participation lui en assurant le contrôle.»

([22]) Texto original en francés:
«Les cimentiers (d'après les nouveaux Statuts: «Les industries cimentières») de différents pays qui, à titre individuel ou par l'intermédiaire d'organisations nationales, ont exprimé le désir de participer aux activités de l'Association et à la réalisation des objectifs énoncés à l'article 3 ci-dessus, peuvent devenir Membres de l'Association. De nouveaux membres pourront être admis après avoir été approuvés à l'unanimité par l'Assemblée Générale» (d'après les nouveaux Statuts: «De nouveaux membres pourront être admis après accord de l'Assemblée Générale statuant à l'unanimité.»

Son también miembros de Cembureau las asociaciones o entidades cementeras de otros siete países terceros (Austria, Finlandia, Islandia, Noruega, Suecia, Suiza y Turquia).

(3) Según los antiguos estatutos, los órganos de la Asociación son: la Junta General, el Comité Ejecutivo, el Grupo de Coordinación para la promoción y las actividades técnicas, el Comité de Cuestiones Económicas, el Comité de Enlace de las Industrias Cementeras de la CE, los Comités Permanentes nombrados con arreglo al artículo 11 y la Secretaría.

Los nuevos estatutos prevén los siguientes órganos: la Junta General, el Consejo de Vigilancia, el Consejo Ejecutivo, el Comité de Enlace de las Industrias Cementeras de la CE, los Comités Permanentes creados en virtud del artículo 12 y la Secretaría.

(4) Según el apartado 1 del artículo 6 de ambos estatutos, «la capacidad de decisión de los miembros sobre las actividades de la asociación se ejercerá en la Junta General, constituida por representantes designados por los miembros. Antes de cada Junta General, los miembros designarán el representante de su país con derecho de voto de conformidad con el artículo 8».

Los representantes de los miembros que ejercen el derecho de voto en la Junta General son denominados «jefes de Delegación» (Head Delegates). El término jefe de Delegación no figura en los estatutos antiguos, pero sí en el artículo 9 de los nuevos: *«El Consejo de Vigilancia de la asociación consta de un presidente y los 19 jefes de Delegación de los países miembros...»*. No obstante, el Directorio de miembros («Members Directory») de julio de 1988 de Cembureau, publicado cuando estaban vigentes los antiguos estatutos, enumera en las páginas 53 a 65 los siguientes «Comités»: Comité ejecutivo, jefes de Delegación, Grupo de Coordinación, Comité de Enlace de las Industrias Cementeras de la CEE, Comité de Asuntos Económicos, Comité de Mercado, Comité Técnico, Delegados de Información.

En su respuesta al pliego de cargos, Cembureau afirma (p.7): *«I. 2 (...) los «jefes de Delegación» no tienen ni existencia estatutaria ni poderes estatutarios. Cembureau es una asociación fundamentalmente profesional que agrupa asociaciones nacionales.»*

«I. 3 los jefes de Delegación.

«Al igual que los representantes de gobiernos en organismos internacionales, y a pesar del hecho de que el cargo de «jefe de Delegación» no es estatutario (V.I.2), se nombró a una persona jefe de Delegación («Head Delegate») para ejercer el derecho de voto en la Junta General. Cembureau tenía una lista actualizada de estos «jefes de Delegación».»

«De 1983 a 1985, los servicios de Cembureau prestaron asistencia en secretaría cuando se les solicitaba organizar reuniones de las personas que ostentaban en ese momento el cargo de «jefe de Delegación».»

«Cembureau no puede comentar las reuniones posteriores a 1985, ya que desde entonces no ha tenido absolutamente nada que ver con estas reuniones.» [23]

(5) El artículo 12 de los antiguos estatutos y el artículo 13 de los nuevos estatutos, «Secretaría», dispone que si ninguno de los Directores está domiciliado en Suecia, se nombrará a un Director adjunto de nacionalidad sueca y con domicilio en Suecia para ocupar el cargo de Administrador de Cembureau, de modo que pueda considerarse que la Asociación cuenta con un Consejo de Administración reconocido por la legislación sueca.

(6) Las contribuciones de los miembros, en virtud de los antiguos estatutos, se basan en su producción, y según los nuevos en sus ventas de cemento, excluidas las ventas de cemento blanco.

Las actividades de Cembureau son muy amplias y complejas puesto que abarcan los ámbitos técnico, económico, financiero y estadístico.

16. Difusión de informaciones sobre precios entre los miembros de Cembureau

(1) Según la información de que dispone la Comisión, Cembureau comenzó a interesarse por los precios del cemento como mínimo a partir de 1978. Al principio, según se desprende al menos de la circular EC 1/1981 (doc. 33126/3241-3242) que recuerda la circular EC 7/78, Cembureau realizó y difundió estudios sobre las diferencias de precio entre el cemento en sacos y el cemento a granel en los países miembros. Después, el ámbito de actividad de Cembureau se ha extendido de tal modo que, a partir de los documentos disponibles, se puede deducir la difusión de datos concretos durante las reuniones y la difusión periódica de información.

[23] Texto original en francés:
«De 1983 à 1985, les services de Cembureau ont prêté leur assistance en fournissant des presations de secrétariat lorsqu'il leur était demandé d'organiser des réunions de personnes qui avaient, alors, le titre de «Chef de délégation».»
«Cembureau n'es pas en mesure de commenter les réunions après 1985 puisque Cembureau n'a absolument plus rien eu à voir avec ces réunions.»

a) *Difusión de información en reuniones*

(2) — Una nota manuscrita titulada *«preparación para la reunión de los jefes de Delegación de 14 de enero de 1983»* (doc. 33126/11590; véase también el doc. 33126/11561-11562) reza como sigue:

«1. Importaciones de Europa Oriental

(M) 1.1 Enviar cuadro a todos los miembros que piden: cálculos — correcciones — adiciones de 1982

(HD) 1.2 Solicitar informaciones sobre los precios CIF en los puntos de entrada

2. Comercio Intra-europeo

2.1 La secretaría debe recopilar los datos existentes entre 1979 y 1981

(M) 2.2 Los miembros deben proporcionar las estimaciones para los restantes meses de 1982

2.3 La secretaría debe recopilar las listas de precios franco fábrica oficiales (reales o estimados) para el cemento Portland ordinario y el cemento principal

3. Mercados mundiales del cemento

(HD) 3.1 pedir informaciones sobre el precio de exportación de los miembros

3.2 pedir informaciones sobre los precios CIF en los países cercanos a Europa.» [24]

(3) Otra nota manuscrita (doc. 33126/11592), incluida entre los documentos que hacen referencia a la reunión de jefes de Delegación del 14 de enero de 1983, dice así:

«(A) Precio franco fábrica — Real — Estimado (Cembureau) —

— (i) Cemento Portland puro — (problema de Francia)

— (ii) Cemento superior

— (iii) Informaciones sobre los descuentos no disponibles. Para los descuentos será necesaria una investigación especial

(Diferentes tipos — cláusulas)

(B) Precios export. Informaciones no oficiales. Disponibles a través del Grupo Exportaciones

(C) Precios Mundiales. Selección de los precios disponibles. Podemos actualizar

(D) Precios del comercio intra-europeo — Se pueden obtener determinadas informaciones informales sobre los precios con la autorización del comité ejecutivo.» [25]

(4) Otra nota manuscrita (doc. 33126/11614), incluida entre los documentos referentes a la reunión de jefes de Delegación del 14 de enero de 1983, señala:

«Precios Reino Unido

Precios de base	*— £ 43,48*
(5 miles)	
precio franco fábrica	*— £ 1,03*
Coste de transporte	*— £ 1,80 = £ 41,68*
menos comisión comercial	*— £ 1,20 = £ 40,48*
menos descuentos pago contante 2 1/2	*— £ 1,00 = £ 39,50»* [26]

(5) En la reunión de los jefes de Delegación del 30 de mayo de 1983 se distribuyó un cuadro que recogía los precios nacionales, sin impuestos, de los países representados en Cembureau. Dicho cuadro contiene los siguientes tipos de datos (doc. 33126/11599):

---

[24] Texto original en inglés:
«1. Imports from Eastern Europe
(M) 1.1 Send a table to all Members *requesting* — 1982 estimates corrections — addition
(HD) 1.2 *Request* information on *CIF prices at points of entry*
2. *Intra-European Trade*
2.1 *Secretariat* compiles existing data 1979-1981
(M) 2.2 Members *requested* estimates for remaining months 1982
2.3 *Secretariat* compiles list of official prices, — ex works, (actual or estimated) for Ordinary Portland and/or Principal Cement
3. *World Cement Markets*
(HD) 3.1 Request information on Members export price
3.2 Request information on CIF prices in countries close to Europe.»

[25] Texto original en inglés:
«(A) *Ex-works.* Actual — Calculated (Cembureau) —
— (i) Pure Portland — (problem of France)
— (ii) Major Cement
— (iii) No information rebates. For rebates special enquery needed
(Different types — Clauses)
(B) Export Prices. No official information. Poss. by Group Exportations
(C) World Prices. Selection of Prices available — We can update
(D) European Intra-Trade Prices — Some informal prices but could be obtained with authority of Executive Committee.»

[26] Texto original en inglés:
«U.K. Price

Basing Price	— £ 43.48
(5 miles)	
ex works	— £ 1.03
but hauliers costs	— £ 1.80 = £ 41.68
less Merchant Comisión	— £ 1.20 = £ 40.48
less cash rebate 2 1/2	— £ 1.00 = £ 39.50»

fco fábrica — a granel Tipo principal			Precio de tarifa Expediente ref. precio cemento			
País	Tipo	F.F.	Tipo	Condi-ciones	NC F.F. granel	NC F.F. sacos

Tipo: 4.1.83 y 12.1.83 para Grecia

a) Nuevo cemento, sustituye a P 30. Media mensual julio-diciembre de 1982. Precio franco estimado por Cembureau

b) Media para todo el país. Media sur: 300 — media septentrional: 270 (descuentos excluidos)

c) Región de Atenas.[x]: impuestos incluidos

d) precio máximo: 305 — mínimo: 250. ([27])

(6) A fines de 1983 se envió un diagrama que indicaba la situación de los precios en Europa, para debatir durante la reunión de jefes de Delegación del 19 de marzo de 1984 (ver doc. 33126/11714 y 11718-11720). Este diagrama va acompañado de una nota explicativa en inglés y francés (doc. 33126/11715 y 11717) que dice:

«Nivel de los precios del cemento en los países miembros a 31.12.83

Al igual que el año anterior, se presenta esta información en el cuadro adjunto, que requiere las siguientes explicaciones:

— En la mitad izquierda se encuentran, bajo la letra «P» los países en los cuales el cemento más vendido es el cemento Portland «puro» mientras que la parte derecha recoge los países que producen principalmente cementos Portland compuestos (PCo), es decir, cementos constituidos en general por un 75 a 85% de clinker y por un 15 a 25% de constituyentes secundarios.

— La cifra que figura a la izquierda o a la derecha de cada recuadro indica, en millones de toneladas, la producción del conjunto de los países incluidos en el mismo.

— Los precios se indican en dólares al curso de 31 de diciembre de 1983; para tener en cuenta las variaciones y posibles descuentos dentro de los países, se presentan en forma de elipse, cuya superficie es una función aproximada de la producción del país en cuestión y cuyo centro corresponde poco más o menos al precio medio.

— Se ha subdividido el abanico de los precios en franjas de 10 en 10 US$.

— Para comparar, en el extremo izquierdo de la figura se han situado otras dos elipses que indican la gama de precios aplicados en los mercados de EEUU y Japón.» ([28])

(7) El memorándum para el presidente (doc. 33126/11728-11729) y las notas de sesión (doc. 33126/11733-11737) contienen también comentarios que resumen la situación de los precios: dichos comentarios se citarán en el punto 19b.

b) *Difusión periódica de información*

(8) Al menos a partir de 1980, Cembureau recibe y comunica a sus miembros información sobre las tarifas vigentes en los diferentes países. El sistema de difusión es el siguiente:

i) Cada miembro envía a Cembureau la nueva tarifa o las modificaciones de la anterior con la fecha en que surtirán efecto; Según los documentos enviados por Cembureau (doc. 33126/15096-15305), la mayoría de sus miembros realiza este envío después de la entrada en vigor de las tarifas, salvo algunos miembros que lo han hecho antes de esa fecha: Bélgica (doc. 33126/15100-15109); Dinamarca en tres ocasiones, para los precios vigentes a partir del 1 de marzo de 1984, 1 de marzo de 1985 y 1 de septiembre de 1986 (doc. 33126/15188, 15187, 15185); Países Bajos (doc. 33126/15136-15155); Reino Unido únicamente para la modificación tarifaria establecida por Cembureau (doc. 33126/15115-15121).

([27]) Texto original en inglés:

Ex-works Bulk Principal type			Prices listed Cement Price Reference File			
Country	Type	F.F.	Type	Conditions	NC F.F. Bulk	NC F.F. Bagged

Rates: 4.1.83 and 12.1.83 for Greece
a) New cement, replaces P. 30. Monthly average July-December 1982. Ex-works price estimated by Cembureau
b) Average for the whole country. Average South: 300 — Average North: 270 (excl. rebates)
c) Athens area. [x]: incl. taxes
d) max. price: 305 — min.: 250.

([28]) Texto original en francés:
«Niveau des prix du ciment dans les pays membres au 31. 12. 1983
Comme l'an passé, cette information est présentée sur la figure ci-jointe, qui appelle les explications suivantes:
— Dans la moitié gauche de la figure, on trouve sous l'abbréviation P les pays dans lesquels le ciment le plus vendu est le ciment Portland «pur» tandis que la partie droite regroupe les pays qui produisent en ordre principal des ciments Portland composés (PCo), c'es-à-dire des ciments constitués en général de 75 à 85% de clinker et de 15 à 25% de constituants secondaires.
— Le chiffre figurant à gauche ou à droite de chaque case indique, en millions de tonnes, la production de l'ensemble des pays situés dans cette case.
— Les prix sont indiqués en dollars au cours du 31. 12. 1983; pour tenir compte des variations et des rabais éventuels à l'intérieur des pays, ces prix sont présentés sous forme d'une plage en forme d'ellipse dont la superficie es approximativement fonction de la production du pays considéré et dont le centre correspond à peu de choses près au prix moyen.
— L'éventail des prix a été subdivisé en classes de 10 en 10 dollars.
— Pour comparaison, à l'extrême gauche de la figure, on trouve deux autres ellipses indiquant la gamme de prix pratiqués sur le marché des USA et du Japon.»

ii) Cembureau remite a sus miembros, en cuanto recibe la comunicación de los mismos, y tras la entrada en vigor de las tarifas notificadas, tres documentos:

— una carta («form letter») informativa que resume las modificaciones tarifarias habidas en los países miembros en cuestión y las fechas de su entrada en vigor;

— una ficha de referencia por país miembro en cuestión («Cement Price Reference File»), en la que se indican los nuevos precios para cada categoría de cemento y las condiciones de venta;

— una ficha por país miembro afectado («Price Development for Cement»), en la que se señalan las fechas de las modificaciones de precios desde varios años atrás (normalmente desde 1979/80) así como los precios franco fábrica y los porcentajes de aumento en cada una de las modificaciones.

(9) En su respuesta al pliego de cargos, Cembureau realiza varias veces la siguiente afirmación (véase pág. 6): *«Los datos recogidos por Cembureau en materia de precios son pues datos globales, país por país, sin IVA y sin descuentos. Cembureau comunica siempre datos globales, sin ningún tipo de especificación.»* ([29])

Partiendo de los datos comunicados a Cembureau y difundidos por él a sus miembros, es necesario comprobar el alcance de las expresiones «datos globales» y «sin ningún tipo de especificación». Para ello se utilizarán los documentos remitidos por Cembureau tras una solicitud de información *(«adjunto le envío, en el anexo 3, la documentación que hemos podido reunir con respecto a la información sobre precios interiores de cemento recibida de nuestros asociados y comunicadas a los mismos de 1984 a finales de 1989»* ([30]): doc. 33126/15066) y las respuestas de Cembureau y sus asociados al pliego de cargos.

(10) B é l g i c a

Según los decretos ministeriales de 20 de diciembre de 1950, 22 de diciembre de 1971, 6 de noviembre de 1986 y 24 de junio de 1988, en Bélgica los precios del cemento se someten al sistema de control siguiente: toda subida de precios debe ser notificada previamente al Ministerio de Economía y autorizada por él.

La Fédération de l'Industrie Cimentière, organización profesional que representa colectivamente a todos los cementeros belgas (y no a cada uno en particular), presenta la declaración de subida de precios y, una vez autorizada ésta, publica el baremo de los precios titulado «Precios de los cementos en Bélgica aplicables a partir del. . .». En consecuencia, los baremos de precios publicados por la Fédération de l'Industrie Cimentière representan los baremos de los fabricantes belgas.

Estos baremos de precios contienen (doc. 33126/15099, 15101-15102, 15104-15105, 15107, 15109) por categorías y calidades de cemento, a granel y embalado, los precios en francos por tonelada entregada en muelle por vía marítima (por buque de 251 ton.), en estación por vía ferroviaria (por vagón de 20 ton.); para el cemento entregado por camión (por carga completa de un mínimo de 20 ton.), que representa la mayor parte de las ventas de los productores, los baremos no contienen precios, sino solamente la mención «precios variables por destino».

En su respuesta al pliego de cargos, la Fédération de l'Industrie Cimentière declara (página 16), al igual que los productores belgas, que los datos transmitidos a Cembureau se envían al mismo tiempo a la Fédération de l'Industrie du Béton (Federación de la Industria hormigonera), a la SNCB, a la Fédération des négociants en Matériaux de Construction (Federación de comerciantes de materiales de construcción), a la Association du Béton prêt à l'emploi (Asociación del hormigón preparado) y a la Confédération de la Construction (Confederación de la construcción). Ni la Fédération de l'Industrie Cimentière ni los productores han presentado documento alguno para demostrar que los datos transmitidos a las diferentes asociaciones profesionales son los mismos que se comunicaron a Cembureau.

Las cartas informativas (doc. 33126/15100, 15106) con que la Fédération de l'Industrie Cimentière transmite los baremos de precios a Cembureau contienen al final un apartado formulado del siguiente modo: *«Habida cuenta de este aumento (o de las modificaciones indicadas), los precios por camión de cemento Portland a la puzolana «PPZ 30»(precios de referencia) pasan a ser:*

cemento a granel	*cemento embalado*
mínimo FB . . .	*FB . . .*
máximo FB . . .	*FB . . .»* ([31])

([29]) Texto original en francés:
«Les données recueillies par Cembureau en matière de prix sont donc des données globales, pays par pays, hors TVA et sans indication de rabais. Elles sont toujours retransmises par Cembureau à ses membres de manière tout à fait globale, sans individualisation quelconque.»

([30]) Texto original en francés:
«Vous voudrez bien trouver ci-joint, en annexe 3, l'ensemble des documents que nous avons pu retrouver à propos des informations sur les prix intérieurs du ciment, reçues de nos associés et retransmises à nos associés de 1984 à fin 1989.»

([31]) Texto original en francés:
«Compte tenu de cette majoration (ou des modifications dont question ci-avant), les prix rendus par camion de ciment Portland à la pouzzolane «PPZ 30» (prix de référence) deviennent:

	ciment en vrac	*ciment emballé*
minimum	FB . . .	FB . . .
maximum	FB . . .	FB . . .»

La primera página de una ficha de referencia sobre los precios del cemento («Cement Price Reference File») (doc. 33126/15111) contiene para las entregas por camión un precio mínimo y un precio máximo, y en una nota los aumentos por tonelada para el cemento suministrado por vías marítima y ferroviaria, así como el porcentaje de aumento de los gastos de transporte del cemento suministrado por camión. La segunda página de otra ficha (doc. 33126/15112) contiene para el cemento suministrado por vías marítima y ferroviaria los mismos datos que el baremo enviado por la Fédération de l'Industrie Cimentière, así como un precio mínimo («lowest price») para el cemento suministrado por camión (de 0 a 10 km) para cada tipo de producto.

Se puede concluir que los datos transmitidos por la Fédération de l'Industrie Cimentière a Cembureau y a su vez enviados por éste a sus miembros son datos que conciernen a cada uno de los productores belgas, puesto que es la Fédération, y no los fabricantes, quien presenta al Ministerio competente la solicitud de autorización de subida de precios. Por otro lado, mientras que el ministerio autoriza precios máximos, la Fédération comunica a Cembureau (y éste a su vez difunde tales datos), para el cemento suministrado por camión, que como queda dicho representa la mayor parte de las ventas de los fabricantes, precios mínimos que, según el autor de la comunicación, deben considerarse como los precios mínimos del conjunto de la profesión y en consecuencia de cada productor.

Por último, según la Fédération de l'Industrie Cimentière, *«el fragmento del documento citado por la Comisión que indica que hubo «confirmación telefónica anual de los precios» (doc. 33126/15096) sólo hace referencia al hecho de que desde 1986 no se había producido un aumento general de precios autorizado por el Ministerio de Economía. Por tanto, el FIC confirmó que los baremos comunicados en 1986 seguían siendo válidos»* (respuesta al pliego de cargos, p. 38) [32].

(11) Dinamarca

En Dinamarca, donde sólo hay un fabricante, *«hasta 1989, los precios de Aalborg se sometían a la aprobación previa de la autoridad de control de los monopolios, y las tarifas de los precios modificados se enviaron a Cembureau después de aprobados y publicados en Dinamarca»* [33] (respuesta de Aalborg al pliego de cargos, p. 13, nota 2).

Aalborg comunica a Cembureau los precios franco fábrica (doc. 33126/15183-15188 y 15244-15249); Cembureau reproduce estos precios en la ficha «Cemento Price Reference File» (véase el anexo 2b a la respuesta de Cembureau al pliego de cargos) [34].

(12) Francia

La nota de Cembureau que acompaña los documentos enviados a la Comisión sobre la difusión de información sobre precios reza: *«Fotocopias de los precios de 1984 a 1986 — más copias de dos notas informativas sobre la media de precios en Francia para mi información personal. Sistema de precios (control hasta 1986). Los precios comunicados son precios medios para Francia. Precios para dos tipos de cemento. A partir de 1987, Francia se opone a que estos precios sean publicados en los documentos de Cembureau. Éstos pueden ser comunicados por teléfono a los miembros»* (doc. 33126/ 15096) [35].

Después de un período de liberalización, los precios del cemento en Francia fueron sometidos de 1982 a 1986 al sistema de «lucha contra la inflación» y más tarde liberalizados.

Según los documentos enviados por Cembureau (doc. 33126/15170-15182 et 15230-15243), el Syndicat National des Fabricants de Ciments et Chaux remitió a Cembureau, tras las subidas de precios en Francia, los precios medios para cuatro categorías de productos: CPA 55R, CPA 55, CPJ 45R y CPJ 45. Las cartas de transmisión contienen la frase siguiente: *«Dado que se trata de valores medios aproximados,*

(32) Texto original en francés:
«le passage du document cité par la Comisión que indique qu'il y eut «confirmation des prix donnée par téléphone une fois par an» (doc. 33126/15096) ne fait référence qu'au fait que depuis 1986 il n'y avait pas eu de hausse générale de prix autorisée par le Ministère des affaires économiques. La FIC confirmait donc que les barèmes communiqués en 1986 étaient toujours valables» (mémoire en réponse à la communication des griefs, p. 38).

(33) Texto original en inglés:
«The prices of Aalborg have until 1989 been subject to advance approval by the Monopoly Control Authorities, and revised price lists have been sent to Cembureau after approval and publication in Denmark.»

(34) Cembureau no envió a la Comisión este documento en anexo a su respuesta de 2 de febrero de 1990 a la carta de solicitud de información, sino que la envió en anexo a su respuesta al pliego de cargos. No obstante, este documento es del tipo que, por lo que sabe la Comisión — y confirma Cembureau —, se comunica regularmente a los miembros de dicha asociación.

(35) Texto original en francés:
«Photocopies des prix de 1984 à 1986 — plus copies de deux notes d'information sur la moyenne des prix en France pour mon information personnelle. Système des prix (contrôle jusqu'à 1986). Les prix communiqués sont des prix moyens pour la France. Prix pour deux types de ciment. A partir de 1987 la France ne veut plus voir ces prix publiés dans les documents Cembureau. Ceux-ci peuvent être communiqués par téléphone aux Membres» (doc. 33126/ 15096).

las comparaciones con precios publicados anteriormente no pueden ser rigurosas, y las divergencias de precios entre categorías no son significativas». Esta frase se incluye nuevamente en la ficha «Cement Price Reference File» ([36]).

Para los años 1987 y 1988, el Syndicat transmitió a Cembureau los precios del cemento en Francia, sin ninguna otra indicación, para las categorías CPJ 45 y CPA 55R; la carta del 2 de marzo de 1988 que comunica los precios del cemento en Francia a 31 de diciembre de 1987 contiene al final la mención *«tras nuestra conversación telefónica de 1 de marzo de 1988, para su información personal»* ([37]).

(13) Alemania

La nota de Cembureau previamente mencionada, que acompaña la documentación sobre precios enviada a la Comisión (doc. 33126/15096), reza como sigue: *«Fotocopias de los precios de 1984 a 1989. Sistema de precios (libre fijación). La media de precios enviada a Cembureau por la asociación alemana es la calculada por la oficina nacional de estadísticas de Alemania»* ([38]). Esta última información es confirmada por el Bundesverband der Deutschen Zementindustrie (respuesta al pliego de cargos, p. 8 a 12) y por la mayoría de los ejemplos ofrecidos por Cembureau (doc. 33126/15161-15167). Los datos contenidos en el télex de 28 de mayo de 1985 del Bundesverband a Cembureau parecen haber sido enviados por Cembureau a Cement Makers' Federation; de hecho, el télex contiene la siguiente anotación manuscrita: *«Att. Sr. Pinnock. Ref. Tx de hoy. Alemania occidental (precios subrayados) Saludos»* ([39]) (doc. 33126/15166).

(14) Grecia

En Grecia, los precios estaban sujetos a autorización gubernamental hasta mayo de 1989 (véase la respuesta de Titan al pliego de cargos, p 14). Titan comunicó a Cembureau, para el conjunto de los productores griegos, todas las modificaciones de precios de tres tipos de cemento («average ex-ex-works prices») (doc. 33126/ 15291-15305).

(15) Irlanda

En Irlanda, los precios estaban sometidos a control hasta julio de 1985. Irish Cement Ltd, único productor irlandés, *«ha comunicado a Cembureau datos sobre los precios desde que éste comenzó a recopilar información estadística sobre los mismos»* ([40]) (respuesta al pliego de cargos, p 10). Según un ejemplo de comunicación proporcionado por Cembureau, Irish Cement Ltd comunicó los precios de: cemento Portland ordinario a granel de 0 a 10 millas, cemento Portland ordinario a granel (precio franco fábrica), suplementos para cemento rápido y el cemento resistente a los sulfatos; cemento Portland ordinario en sacos. . . (mínimo). . . (máximo), cemento Portland ordinario en sacos (precio franco fábrica) y el suplemento para el cemento rápido (doc. 33126/15122).

(16) Italia

Hasta el 30 de noviembre de 1985, los precios del cemento estaban sujetos al control de la autoridad pública. La asociación AITEC, actuando por cuenta de los miembros italianos de Cembureau, se encargó de comunicar a dicha organización los precios máximos autorizados para todo el país y publicados en el Diario Oficial (doc. 33126/15130-15135). A partir de diciembre de 1985, los precios se sometieron al régimen de vigilancia, en virtud del cual las empresas, basándose en la encuesta sobre evolución de costes efectuada por el CIP entre varios fabricantes, presenta al Ministerio competente la tarifa que se propone aplicar, sobre la que dicho Ministerio ha de pronunciarse en un plazo de 30 días. A partir de la entrada en vigor de este nuevo procedimiento, AITEC comunica a Cembureau (doc. 33126/15129) los precios máximos autorizados: la carta de AITEC parece implicar que se trata de precios máximos válidos para toda la profesión, puesto que no se hace ninguna referencia a una media de precios. Esta interpretación viene a confirmarse por el hecho de que la carta, después de haber afirmado que ya no se publican los precios en el Diario Oficial y que cada productor hace públicos sus propios precios, continúa: *«Se publica un comunicado de AITEC en la prensa especializada» («un annuncio, come AITEC, appare sulla stampa specializzata»).* De cuanto antecede se deduce que los precios comunicados por AITEC a Cembureau son los precios franco fábrica máximos para todos los productores.

([36]) Texto original en francés:
«S'agissant de valeurs moyennes approximatives, toutes comparaisons avec les prix publiés précédemment ne peuvent avoir un caractère rigoureux et les écarts de prix entre catégories ne sont pas significatifs.» Cette phrase est reprise dans la fiche «Cement Price Reference File».

([37]) Texto original en francés:
«Suite à notre entretien téléphonique du 1er mars 1988, pour votre gouverne personnelle.»

([38]) Texto original en francés:
«Photocopies des prix de 1984 à 1989. Système des prix (libre fixation des prix). La moyenne des prix fournie à Cembureau par l'Association allemande est la moyenne des prix calculée par l'Office National des Statistiques allemand.»

([39]) Texto original en francés:
«Att. Mr. Pinnock. Ref. au Tx d'aujourd'hui. Allemagne de l'Ouest (Prix entourés) Salutations.»

([40]) Texto original en inglés:
«Has supplied price data to Cembureau since the commencement of collation of price data statistics by Cembureau.»

(17) Luxemburgo

En Luxemburgo, los precios se someten a control por parte del Estado. El único productor presente en este país, Ciments Luxembourgeois, comunica a Cembureau sus tarifas públicas sin ninguna indicación aparente de condiciones de venta y de descuentos (doc. 33126/15126-15127, 15158-15160). Las fichas «Cement Price Reference File» y «Price Development for Cement» enviados por Cembureau a sus miembros contienen las siguientes indicaciones: *«Los precios del cemento (o las tarifas) por tonelada de la S.A. des Ciments Luxemburgeois son franco fábrica, a granel, descuentos incluidos y sin IVA»* (41). El texto de ficha «Cement Price Reference File» continúa: *«Para las entregas de cemento a granel hechas por los camiones de la empresa, se facturan separadamente los costes de transporte en función de la distancia»* (42) (véase el anexo 2a a la respuesta de Cembureau al pliego de cargos) (43).

(18) Países Bajos

En este país, existían entre 1982 y 1988 dos productores: ENCI y Cemij. Cemij fue adquirido en 1989 por el grupo ENCI. ENCI y Cemij estaban vinculados por acuerdos de suministro recíproco, de distribución del mercado neerlandés del cemento y de cooperación en el sector de la venta y distribución. Según los documentos presentados por Cembureau (doc. 33126/15136-15157), es ENCI quien le comunica las tarifas oficiales, antes de su entrada en vigor. Entre estos documentos figura también una comunicación hecha por Vereniging Nederlandse Cementindustrie a Cembureau el 12 de diciembre de 1984 (doc. 33126/15152): *«En referencia a su telecomunicación de la semana pasada, les comunicamos que a partir del 2 de enero de 1985 se modificarán los precios para los diferentes tipos de cemento. El precio del cemento de alto horno (HD-A) suministrado por barco será de FL. 119,05/ton., mientras que el precio del cemento Portland de clase A será de FL. 128,50/ton. He sido informado por el Sr. Kuijt de que desde hace dos años les viene enviando copia de la carta oficial a los clientes sobre las modificaciones de precios. En sus estadísticas, mencionarán Uds. solamente el cemento de alto horno y el cemento Portland, sin indicar marcas comerciales»* (44).

Teniendo en cuenta los acuerdos de cooperación mencionados, y dado que la asociación VNC se refiere en su carta a modificaciones de precios sin ninguna mención de productores, es de suponer que las comunicaciones hechas a Cembureau se refieren a los precios de ambos fabricantes. Las tarifas notificadas a Cembureau comprenden un precio uniforme por vía marítima para todos los destinos (hasta 1984 un precio uniforme por ferrocarril), un precio mínimo y uno máximo para las entregas por camión. La ficha «Cement Price Reference File» (doc. 33126/15149) incluye los mismos datos indicados en las tarifas.

(19) Portugal

En Portugal, los precios se sometieron hasta 1987 al régimen de precios declarados; desde entonces están sujetos a convenio (doc. 33126/15201).

La asociación profesional ATIC comunica las modificaciones de precios franco fábrica a Cembureau, que a su vez las incluye en las fichas «Cement Price Reference File» y «Price Development for Cement» (doc. 33126/15192-15229 y 15253-15290). Dado que las notas de ATIC hablan de los precios del cemento en Portugal, hay que suponer que tales precios son los contenidos en las tarifas de los dos productores portugueses.

(20) España

La nota de Cembureau que acompaña la documentación enviada a la Comisión sobre la difusión de información sobre precios (doc. 33126/15096) dice lo siguiente: *«España — fotocopias de los precios de 1984 a 1988. Sistema de precios (libre fijación). Desde 1984 no publicamos los precios del cemento; una vez al año se nos comunica una media de precios, para información telefónica»* (45).

Cembureau ha presentado solamente tres documentos a la Comisión: la ficha «Cement Price Reference File» (doc. 33126/15191 y 15252) relativa a los precios del

(41) Texto original en inglés:
«The cement prices (or tabled prices) per tonne of the S.A. des Ciments Luxembourgeois are ex-works, naked, rebates included, exclusive of VAT.»

(42) Texto original en inglés:
«For deliveries of bulk cement which are made in the company's own lorries, transport costs according to distance are charged separately.»

(43) Cembureau no envió a la Comisión este documento en anexo a su respuesta de 2 de febrero de 1990 a la carta de solicitud de información, sino que la envió en anexo a su respuesta al pliego de cargos. No obstante, este documento es del tipo que, por lo que sabe la Comisión — y confirma Cembureau —, se comunica regularmente a los miembros de dicha asociación.

(44) Texto original en inglés:
«With reference to our telcon of last week we inform you that the prices for different types of cement will be changed as per 2 January 1985. The price for blastfurnace cement (HD-A) delivered by barge will be Dfl 119,05/ton whilst the price for Portland Cement class A will be Dfl 128,50/ton. I have been informed by Mr. Kuijt that since a couple of years he has sent you a copy of the official letter to customers about changes in prices. In your statistics you only mention blastfurnace cement and Portland cement without reference to the trade marks.»

(45) Texto original en francés:
«Spain — Photocopies des prix de 1984 à 1988. Système des prix (libre fixation des prix). Nous ne publions plus les prix du ciment depuis 1984, une moyenne des prix nous est communiquée une fois par an, pour information par téléphone.»

1 de enero de 984 y que contiene, además de los precios medios, la información siguiente: *«desde esta fecha (14. 10. 1980), los precios han sufrido una evolución distinta en cada región. Es pues difícil establecer un precio medio para el conjunto del país»* [46]; un cuadro manuscrito, enviado por fax a Cembureau el 7 de julio de 1987, con los precios medios de enero de 1985 a diciembre de 1986 y, a pie de página, la nota *«Estos precios han sido comunicados a Mme Lacroux el dí 22. 5. 1987 para que puedan presentarse a la Asamblea General de Cembureau de ese mismo mes»* [47] (doc. 33126/15190 y 15251); y un cuadro comunicado a Cembureau el 2 de marzo de 1989, que contiene los precios medios franco fábrica a diciembre de 1988 (doc. 33126/15189 y 15250).

(21) Reino Unido

Hasta febrero de 1987, entre los productores británicos existía un acuerdo de precios y condiciones comunes («Common Price and Marketing Arrangement»): los precios y las condiciones de venta se decidían conjuntamente y se presentaban ante las autoridades británicas (el Tribunal de prácticas restrictivas (Restrictive Practices Court), en dos ocasiones, estableció que este acuerdo no era contrario al interés público). Estos precios eran comunicados por Cement Makers' Federation a Cembureau (doc. 33126/15115-15116) e incluidos por éste en la ficha «Cement Price Reference File» (doc. 33126/15117). Cembureau presentó una sola comunicación hecha por Cement Makers' Federation, relativa a la modificación de tarifas del 1 de junio de 1985. Según Cembureau, que no mencionó las modificaciones previas a 1985, *«desde 1985 no hemos vuelto a recibir la comunicación oficial de los precios. Obtenemos precios de diferentes fuentes (fabricantes), y los comunicamos telefónicamente en calidad de estimaciones. Sistema de precios (libre fijación de los precios desde 1987)»* [48] (doc. 33126/15096).

(22) La nota de Cembureau que acompaña a la documentación enviada a la Comisión sobre la difusión de información sobre precios concluye en la pág. 2 (doc. 33126/15097): *«En general, sólo comunicamos los precios a nuestros miembros. Las solicitudes exteriores proceden siempre de sociedades u oficinas de consultores, que desean hacer comparaciones de precios. Desgraciadamente, la estructura de los precios y los tipos de cemento elegidos por cada país como referencia son tan diferentes que todas las comparaciones efectuadas han resultado inutilizables. Obviamente, un fabricante de cemento que conozca bien las normas y el coste del transporte puede utilizar estos datos. Pero nunca nos encargamos de esta tarea para nuestros miembros»* [49].

17. **Los debates sobre la competencia «leal, sana o correcta»**

(1) Tres documentos o grupos de documentos describen los debates que a este respecto se han celebrado durante las reuniones de los organismos de Cembureau.

a) *Nota de Cimpor*

(2) Según una nota manuscrita de Cimpor en la parte superior de una página, se distribuyó un documento de cinco páginas (doc. 33322/308-312) en la reunión del Comité Ejecutivo del 25 de marzo de 1983.

Este documento expone tres puntos. Los dos primeros se subdividen en los siguientes epígrafes: 1. Importaciones del Este; 2. Intercambios comerciales intraeuropeos; 3. Situación del mercado mundial.

El punto *«2. Intercambios comerciales intraeuropeos»* contiene los apartados *«(a) generalidades»*, *«(b) comparaciones de precios»* y *«(c) posición de la CEE»* que reza como sigue: *«Los artículos 85 y 86 referentes a la política de competencia son claros, y no se puede contemplar ninguna acción que los conculque.*

La tendencia dominante en la CEE es examinar la posición de los diferentes países desde un punto de vista económico; actualmente, el objetivo es encontrar un régimen de precios para los productos homogéneos que sea compatible con el artículo 85. El sistema de puntos de paridad actualmente en estudio tiene por objeto evitar la competencia ruinosa y convendría al sector del cemento.

---

(46) Texto original en francés:
«Depuis cette date (14. 10. 1980) les prix ont subi une évolution différente suivant les régions. Il est donc difficile d'établir un prix moyen pour l'ensemble du pays.»

(47) Texto original en español.

(48) Texto original en francés:
«Nous n'avons plus reçu de communication officielle des prix depuis 85. Nous obtenons des prix de différentes sources (ie constructeurs) que nous communiquons comme estimation approximative par téléphone. Système des prix (libre fixation des prix depuis 1987).»

(49) Texto original en francés:
«Nous ne communiquons, en général, les prix qu'à nos Membres. Les demandes qui émanent de l'extérieur proviennent toujours de sociétés ou bureaux de consultants qui souhaitent faire des comparaisons de prix. Malheureusement les structures des prix et les types de ciment choisis par chaque pays comme référence, sont tellement différents que toutes les comparaisons qui ont été faites se sont révélées fausses. Un cimentier qui connaît bien les normes, le coût du transport, peut évidemment utiliser ces prix. Mais nous ne faisons jamais ce travail pour nos membres.»

Se han formulado también sugerencias para garantizar una competencia leal» ([50]).

(3) Este documento es el mismo encontrado (versiones inglesa y francesa) entre la documentación relativa a la reunión de los jefes de Delegación de 14 de enero de 1983 (doc. 33126/11617-11629), y constituye la mayor parte de un documento en inglés, encontrado entre la documentación relativa a la reunión de los jefes de Delegación de 14 de enero de 1983 (doc. 33126/11630-11633), titulado *«reunión de los jefes de Delegación, París, 14 de enero de 1983 — notas para el presidente»*, con fecha de 18 de enero de 1983-HC / no; contiene una exposición sobre cinco puntos, subdivididos en epígrafes los puntos 1, 2, 3, 4 y 5 *«1. Importaciones del Este»; «2. Comercio Intra-europeo»; «3. Situación del mercado mundial»; «4. Cuestiones a examen del Comité Ejecutivo»; «5. Observaciones generales»*. El punto *«2. Comercio Intra-europeo»* comprende los apartados *«(a) comparación de precios»*, *«(b) posición CEE»*, que es la versión inglesa del texto del punto *«2. (c) posición de la CEE»* del documento distribuido en la reunión del Comité Ejecutivo de 25 de marzo de 1983, y que contiene además la adición siguiente: *«(ver notas del Sr. Van Hove)»*. Las notas del Sr. Van Hove consisten en diapositivas (doc. 33126/11602-11613):

— las diapositivas 4, 5, 6 y 7 recuerdan la aplicabilidad de los artículos 85 y 86, las condiciones de declaración negativa y de exención y los poderes de investigación de la Comisión;

— la diapositiva 8 reza: *«la CEE contempla una carta administrativa para tolerar:*

— *Sistema de puntos de paridad = transparencia de precios para evitar competencia ruinosa.*
Argumentos:
— *Producto pesado y homogéneo*
— *Industria que depende de productos de base regionales*
— *Escaso valor del producto*
— *Inelasticidad de la demanda*
— *Estructura de oligopolio*
— *Industria muy «madura»*
— *Industria de alta capitalización*
Bases:
— *Estudio de la Universidad de Tübingen*
— *Estudio de la Universidad de Lovaina.»* ([51])

— las diapositivas 9A, 9B, 9C ilustran con esquemas los puntos de paridad en dos países fronterizos y el punto de encuentro del «precio de entrega» entre los dos «mercados pertinentes» en cuestión.

— la diapositiva 10 contiene las «sugerencias para una competencia leal» en referencia a los esquemas ilustrados en las diapositivas 9A, 9B y 9C:

«1. Si es posible
— tarifa de los precios de entrega
— y precios franco fábrica disponibles.

2. Para el cálculo de estos precios se deben asumir, para una empresa líder en precios, los mismos precios franco fábrica por cada punto de paridad, para todos los destinos, incluso para ventas fuera de las fronteras nacionales.

3. Dentro del mercado pertinente, alineación sobre el precio líder.

4. Fuera del mercado pertinente, aplicación de 2 o alineación ocasional» ([52]).

(4) Según las declaraciones de la mayoría de las empresas, incluidas en la respuesta al pliego de cargos, *«las sugerencias formuladas con el fin de garantizar una competencia leal»* son las mismas presentadas a la Comisión en el marco del procedimiento de notificación efectuado por los cementeros belgas y neerlandeses el 16 de julio de 1981, sugerencias que, según las empresas, en ese momento la Comisión quería aceptar.

([50]) Texto original en francés:
«2. Echanges commerciaux intra-européens» comprend un sous-titre *«(a) Généralités»*, un sous-titre *«(b) Comparaisons de prix»*, un sous-titre *«(c) Position de la CEE»* qui dit: «Les articles 85 et 86 portant sur la politique de concurrence sont clairs et on ne peut envisager aucune action en contravention à ces articles.
La tendance qui prévaut au sein de la CEE est d'examiner la position des différents pays d'un point de vue économique et l'objectif actuel est de trouver un régime de prix pour les produits homogènes qui soit compatible avec l'article 85. Le système de points de parité actuellement à l'étude a pour objet d'éviter la concurrence ruineuse et conviendrait au ciment.
Des suggestions ont également été formulées dans le but de garantir une concurrence loyale.»

([51]) Texto original en inglés:
«EEC intends «letter of comfort» to tolerate:
— Basing-point system = Price transparency in order to avoid ruinous competition.
Arguments:
— Heavy and homogeneous product
— Industry dependent on regional raw materials
— Low specific value
— Inelasticity of demand
— Oligopolistic structure
— Highly «mature» industry
— High capital intensive industry
Bases:
— Studies University of Tubingen
— Studies University of Louvain.»

([52]) Texto original en inglés:
«1. If possible
— list of delivered prices
— and ex-works prices available.
2. These price lists to be calculated assuming for a price leader company *identical basing-point prices* ex-works, for all desinations, even for sales beyond the national borders.
3. Within a relevant market, alignment on the price-leader
4. Outside of the relevant market, application of 2 or occasional alignement.»

En primer lugar, hay que tener presente que las notas del Sr. Van Hove forman parte de la documentación relativa a la reunión de los jefes de Delegación del 14 de enero de 1983 (véase el apartado (3)) y constituyen el punto 2.B del orden del día de esta reunión «medios posibles para mantener un comercio leal. . . Sistema de formación de los precios — teorías aplicables — normas de competencia leal» (véase el apartado (3) del punto 19). «El proyecto de prólogo del Presidente» afirma hacia el final que «huelga decir que no habrá actas de nuestros debates» (véase el apartado (5) del punto 19). Si, como sostienen las empresas, «las sugerencias formuladas con el fin de garantizar una competencia leal» son las mismas notificadas a la Comisión el 16 de julio de 1981, no se comprende por qué no debía haber actas de la reunión de los jefes de Delegación del 14 de enero de 1983.

Aun admitiendo que las sugerencias debatidas en las reuniones de los jefes de Delegación y del Comité Ejecutivo de Cembureau correspondiesen principalmente al contenido de la notificación efectuada el 16 de julio de 1981, y que la Comisión, el 21 de abril de 1982, hubiera transmitido a CBR el proyecto de una comunicación por publicar en el Diario Oficial según lo dispuesto en el apartado (3) del artículo 19 del Reglamento n° 17, no es menos cierto que, en la fecha de la reunión de los jefes de Delegación del 14 de enero de 1983 y del Comité Ejecutivo del 25 de marzo de 1983, la Comisión aún no había adoptado su posición oficial, y tampoco se había producido la publicación de la comunicación en el Diario Oficial a efectos del apartado (3) del artículo 19 del Reglamento no 17. Por otro lado, como señala CBR en su respuesta al pliego de cargos (p 44), el 1 de agosto de 1983 la Comisión comunicó a los notificantes que suspendía la valoración formal de la notificación, y que preveía la posibilidad de que la publicación de los precios de entrega junto a los precios franco fábrica diera lugar a situaciones contrarias a la competencia ([53]). A este respecto, conviene señalar que el sistema de puntos de paridad hace posible también el reparto del mercado entre los productores (véase el punto 10a).

Además, hay que añadir que la aplicación del sistema notificado ha sido sometida por las partes a dos condiciones: que las autoridades públicas supriman el control de precios y que los competidores en los mercados en que se aplica el sistema notificado supriman los precios de entrega regionales uniformes o limitados. El objetivo de las sugerencias de competencia leal presentadas por el Sr. Van Hove en las reuniones arriba mencionadas era hacer aceptar el sistema por los competidores, circunstancia admitida por CBR en su respuesta al pliego de cargos (p 42-43): *«En vista de la reacción favorable de la Comisión, los cementeros belgas y neerlandeses se han esforzado por promover la extensión del sistema a los demás Estados miembros, ya que les parecía un término medio aceptable entre los requisitos del Derecho de la competencia y la necesidad de evitar una competencia ruinosa. Convencer a los cementeros de los demás Estados miembros para que adoptasen un sistema análogo habría permitido también satisfacer la segunda condición impuesta para la aplicación del sistema (supresión de la competencia de precios de entrega regionales uniformes o limitados) y habría facilitado mucho la adopción de medidas para suprimir o ajustar los controles oficiales sobre los precios del cemento.»*

b) *Reunión del Comité Ejecutivo del 9 de noviembre de 1983*

(5) El acta provisional de la reunión del Comité Ejecutivo del 9 de noviembre de 1983 (doc. 33322/286-294), punto 2. «asuntos corrientes», letra b) «otras cuestiones actualmente seguidas por el Comité — cooperación en materia de exportaciones», después de hacer constar la comprobación del Sr. Canelloupolos sobre el deterioro de los precios de exportación, expone: *«el Sr. Bertran indica que personalmente es optimista en cuanto al mantenimiento del volumen de los mercados de ultramar, pero que el problema de la debilidad de los precios sigue siendo gravísimo. Considera que es el momento de reexaminar las posibilidades de mejorar la cooperación, no solamente entre los grandes países exportadores, sino entre todos los miembros de Cembureau. Una de las funciones de Cembureau debe*

([53]) El estudio elaborado por Louis Phlips, «Les systèmes des prix géographiques et la concurrence» (Los sistemas geográficos de precios y la competencia», Serie Competencia- Aproximación de las legislaciones, 1976 n° 29, estima (véase p. 14, 15, 17, 18, 56) que el «basing point system» es contrario a la competencia. En particular, en la p.56 de dicho estudio se afirma: Efectivamente, desde el punto de vista de la competencia activa de precios, los sistemas que implican una absorción de los costes de transporte, y que por tanto son discriminatorios, como la venta a un precio franco uniforme, la venta sobre un único punto de paridad y la venta sobre múltiples puntos de paridad alineados, constituyen la base necesaria de un acuerdo de precios tendente a mantener una estructura geográfica de los precios de entrega, que maximiza los beneficios. En los sectores oligopolísticos con productos pesados de escaso valor unitario, el funcionamiento de este tipo de sistemas indica la existencia de un acuerdo tácito de precios. Para que la prohibición de acuerdos sobre precios sea efectiva, se deben prohibir tales sistemas; de lo contrario, se sustituirían los acuerdos explícitos por estos acuerdos tácitos, posibles gracias a la transparencia y las normas de absorción de costes de transporte que caracterizan a este tipo de sistemas. («En effet, du point de vue de la concurrence active en prix, les systèmes qui impliquent une absorption de fret, et sont donc discriminatoires, tels que la vente à un prix franco uniforme, la vente sur point de parité unique et la vente sur points de parité multiples, avec alignement, apparaissent comme les supports indispensables d'une entente de prix visant au maintien d'une configuration géographique des prix rendus destination qui maximise les profits points. Dans les industries oligopolistiques produisant des marchandises pondéreuses à faible valeur unitaire, le fonctionnement de ces systèmes indique l'existence d'ententes tacites de prix. Ces systèmes sont à interdire, si l'on veut rendre l'interdiction des ententes de prix opérationnelle. Sinon, les accords de prix explicites seraient remplacés par des ententes tacites fonctionnant grâce à la transparence et aux règles relatives à l'absorption de fret qui caractérisent ces systèmes»).

ser la de contribuir al establecimiento de una competencia sana pero realista» ([54]). A continuación, se incluyó en las actas la intervención del Sr. Heiberg sobre la autolimitación de las exportaciones de las industrias cementeras japonesa y surcoreana, y la intervención de Sir J. Milne sobre la necesidad de estrechar las relaciones entre el Export Policy Committee, constituido fuera de Cembureau, y el Comité Ejecutivo, después de que el Sr. Van Hove expresara la opinión de *«que ninguna normativa de la CEE se opone a la celebración de consultas o a la cooperación en los mercados de ultramar»* ([55]).

(6) Obviamente, como señalan Cembureau y sus miembros, la afirmación de que *«una de las funciones de Cembureau debe ser la de contribuir al establecimiento de una competencia sana pero realista»* se refiere a la exportación fuera de la Comunidad. Cembureau afirma a este respecto (p 15 de la respuesta al pliego de cargos): *«La página n° 12 es la página 4 del documento que confirma que el Export Policy Committee funciona fuera de la esfera de influencia de Cembureau. El documento titulado «cooperación en materia de exportaciones (página 11) indica que se trata de cooperación en los mercados de ultramar, ya que «ninguna normativa de la CEE se opone a la celebración de estas consultas». El primer apartado de esta página, en que se expone que «una de las funciones de Cembureau debe ser la de contribuir al establecimiento de una competencia sana pero realista entre todos los miembros de Cembureau» debe leerse en este sentido.»* ([56])

(7) Aparte del hecho de que la afirmación *«ninguna normativa de la CEE se opone a la celebración de consultas o a la cooperación en los mercados de ultramar»* «obliga únicamente a su autor, hay el problema de cómo puede Cembureau *«contribuir al establecimiento de una competencia sana pero realista»* entre sus miembros, cuando está declarando que los problemas de las exportaciones fuera de la Comunidad no son de su competencia. De hecho, en la página 15 de la respuesta al pliego de cargos, se afirma que *«l' Export Policy Committee* (comité de grandes exportadores) *es un comité que opera fuera de la esfera de influencia de Cembureau»* ([57]). En un comentario a la nota interna de Blue Circle de 9 de abril de 981 (doc. 33126/11338-11340), según la cual Cembureau abandonó el Comité de Exportación creado en su interior, y posteriormente los comités de exportadores se formaron fuera de la organización, Cembureau afirma en la respuesta al pliego de cargos (p. 10): *«Páginas n° 1 a 3: estos documentos proceden de la empresa Blue Circle; exponen que desde 1958* (según la nota de Blue Circle, desde 1972), *fecha de entrada en vigor del Tratado CEE, Cembureau no tiene ya en su seno ningún comité de coordinación de la exportación. Por lo mismo, Cembureau no tiene nada que ver ni con el London Club, ni con el E.C.E.C. (European Cement Export Committee)»* ([58]).

(8) En las declaraciones citadas hay varias contradicciones. Por una parte, Cembureau afirma que desde la entrada en vigor del Tratado CEE ya no tiene en su seno ningún comité de coordinación de la exportación; y la nota de Blue Circle del 9 de abril de 1981 citada dice ([59]) que, debido a la aversión del mercado común hacia cualquier clase de convenios entre empresas, Cembureau abandonó al niño no deseado que era el European Export Committee, y por otra parte el proyecto de actas del Comité Ejecutivo del 9 de noviembre de 1983 expone la opinión de que *«ninguna normativa de la CEE se opone a la celebración de consultas o a la cooperación en los mercados de ultramar»*. Además, por una parte Cembureau afirma que *«ya no tiene en su seno ningún comité de coordinación de la exportación»*, y, por otra, el acta provisional del Comité Ejecutivo antes citada expone que *«considera que es el momento de reexaminar las posibilidades de mejorar la cooperación, no solamente*

([54]) Texto original en francés:
«M. Bertran indique qu'il es personnellement optimiste en ce qui concerne le maintien du volume des marchés d'outre-mer mais que le problème de la faiblesse des prix n'en demeure pas moins critique. Il esime qu'il est temps de réexaminer les possibilités d'améliorer la coopération, non seulement entre les grands pays exportateurs, mais entre tous les Membres de Cembureau. Un des rôles de Cembureau doit être de contribuer à l'établissement d'une concurrence saine mais réaliste.»

([55]) Texto original en francés:
«qu'aucune réglementation de la CEE ne s'oppose à des consultations et à la coopération dans les marchés d'outre-mer.»

([56]) Texto original en francés:
«La page n° 12 est la page 4 du même document qui confirme que l'Export Policy Committee est un comité fonctionnant en dehors de la sphère d'influence de Cembureau. Le procès-verbal sous la rubrique «coopération en matière d'exportations (page 11) indique qu'il s'agit de la coopération dans les marchés d'outre-mer «aucune réglementation de la CEE ne s'opposant à de telles consultations». Le premier paragraphe de cette page indiquant qu' «un des rôles de Cembureau doit être de contribuer à l'établissement d'une concurrence saine mais réaliste entre tous les membres de Cembureau» doit se lire dans cette perspective.»

([57]) Texto original en francés:
«l'Export Policy Committee (Comité des grands exportateurs, n.d.r.) est un Comité fonctionnant en dehors de la sphère d'influence de Cembureau.»

([58]) Texto original en francés:
«Pages n° 1 à 3: Ces pièces émanent de la société Blue Circle. Elles expliquent que depuis 1958 (d'après la note de Blue Circle, depuis 1972, n.d.r.), date d'entrée en vigueur du Traité de la C.E., Cembureau ne comprend plus de comité chargé d'une coordination quelconque en matière d'exportation. Il en découle également que Cembureau n'a rien à voir ni avec le London Club, ni avec l'E.C.E.C. (European Cement Export Committee).»

([59]) Texto original en inglés:
«In years gone by, Cembureau ran a European Export Committee under its own wing, but with the advent of the Common Market and its clear distaste for cartels of any sort, Cembureau eventually abandoned its unwanted child, and European Cooperation in cement exports was left to an informal initiative from outside. This Michael Chapman took up, and in 1972 we saw the formation of the so-called «London Club», which had its origins in a very small informal grouping of exporters who had been meeting for some years under Michael's guidance.»

entre los grandes países exportadores, sino entre todos los miembros de Cembureau. Una de las funciones de Cembureau debe ser la de contribuir al establecimiento de una competencia sana pero realista.»

La Comisión considera que Cembureau ha fomentado entre sus miembros la cooperación en el interior de la Comunidad y en terceros países.

c) *Nota de Italcementi*

(9) La nota manuscrita de Italcementi sobre el Comité Ejecutivo celebrado en París el 14 de abril de 1986 (doc. 33126/3185) dice:

«3.1 Van Hove — Reglamento interno — Colaboración con Cembureau.

a) Problema de la contaminación atmosférica — CEE: hemos conseguido que la industria cementera abandone las instalaciones de gran (palabra ilegible). Habrá un nombre especial para el cemento con un consultor griego. El CLC podrá participar en el grupo de trabajo — no hay novedades hasta hoy.

b) Importación en dumping. Situación difícil; el perjuicio es limitado, y no es fácil conseguir que se admita la magnitud de los daños — con el tiempo, la amenaza no se ha agudizado — escasas importaciones. La Comisión no se reúne antes de finales de mayo, y el único resultado positivo será quizá evitar que se archive.

Bertrand — es necesario que establezcamos entre nosotros reglas del juego para evitar una competencia incorrecta.

Collis — Existe un límite de dumping (palabra ilegible)

V.H. — 1) es necesario el dumping y 2) es necesario un perjuicio — nos hemos quedado en este segundo punto.

3.2 Laplace — (media página de la nota manuscrita versa sobre los problemas internos de Cembureau, como gastos y organización)» ([60]).

(10) Según las partes, la Comisión interpretó mal el párrafo *«es necesario que establezcamos entre nosotros reglas del juego para evitar una competencia incorrecta»;* esta frase se refiere a los problemas de dumping, y se ha llegado a afirmar que la competencia incorrecta en cuestión es la que presentan los productores extranjeros que practican el dumping.

La frase polémica fue incluida por el autor del manuscrito tras la letra b), que habla de problemas de dumping, y antes de las intervenciones de los Srs. Collins y Van Hove sobre dichos problemas. Sin embargo, es obvio que este párrafo no guarda relación alguna con el dumping, ya que dice que es necesario establecer reglas del juego *«entre nosotros»*, y no entre los fabricantes extranjeros sospechosos de dumping.

18. **«El Acuerdo Cembureau o el Principio de Cembureau de respeto de los mercados nacionales europeos» («The Cembureau Agreement or Cembureau principle of not transhipping to internal European Markets»)**

(1) La Comisión tuvo la primera noticia de la existencia de este «Acuerdo» o «Principio» en dos documentos encontrados en una inspección en Blue Circle.

1) *Nota interna, fechada el 1 de diciembre de 1983, titulada «Estrategia contra las importaciones y futuro de la industria cementera»* (doc. 33126/11332-11334).

(2) Tras examinar las importaciones en el Reino Unido y la demanda en Europa y en el resto del mundo, la nota reza como sigue: *«Actualmente, es posible canalizar hacia mercados de ultramar en déficit 22 millones de toneladas del superávit de Europa occidental, pero es prácticamente seguro que esta cifra disminuirá drásticamente hasta 15 millones, o incluso menos, a principios de 1985; con esta presión, es probable que se abandone el principio Cembureau de respetar los mercados nacionales europeos.*

Hasta ahora, hemos adoptado las siguientes medidas contra la importación:

1. Proceso antidumping; en caso de que tenga éxito, puede perder su sentido en 1984, si España se adhiere a la CEE.

2. Negociaciones con transportistas e importadores: por el momento, eficiencia aceptable, pero se corre el peligro de animar al resto.

3. Amenazar e inducir a los amigos de Cembureau. Probablemente adecuado contra los fabricantes más grandes, pero no es probable que resulte efectivo contra todos los productores de la CEE.

([60]) Texto original en italiano:
«3.1 Van Hove. Regolamento interno Collaborazione con Cembureau.
a) Problema polluzione atmosferica — CEE: si è ottenuto di far ritirare l'industria cementiera dalle installazioni di grande (parola illegibile). Ci sarà un nome speciale per il cemento, con consulente greco. Il CLC potrà partecipare al gruppo di lavoro — a oggi nessuna notizia.
b) Importazione in dumping. Situazione difficile, il danno è limitato, difficile fare ammettere il danno da misurare — nel tempo la minaccia non si è accresciuta — importazioni deboli. La Comisióne non si riunisce prima della fine maggio e l'unico risultato positivo forse sarà di impedire l'archiviazione.
Bertrand — trovare delle regole del gioco tra di noi per evitare concorrenza non corretta.
Collis — Esiste un limite di dumping — (parola illegibile)
V.H. 1) Ci deve essere dumping e 2) ci deve essere un danno — è su queso secondo punto che ci si è arrestati.»

4. *Establecimiento real de silos en territorios «enemigos». Opción verosímil y posiblemente efectiva hasta cierto punto, pero: a) consumirá tiempo y será caro; y b) puede inducir al país «objetivo» a adoptar medidas más drásticas, rompiendo completamente el acuerdo Cembureau; en este caso, BC es sin duda quien más tiene que perder. Hay que asumir asimismo que los objetivos no recibirán ayudas estatales «tapadas», presunción muy peligrosa cuando hay que tratar con economías latinas bajo mucha presión y no productoras de petróleo.*

5. *El Seguro de Calidad es quizá también una herramienta eficaz, pero se puede contrarrestar a un coste relativamente bajo.*

6. *Retirarse de la cooperación en las exportaciones a Nigeria supone también una responsabilidad, pero ¿podemos contar eternamente con la economía nigeriana o con la buena voluntad de Coumantaros?»* ([61])

A continuación, la nota aborda otros dos medios y expone hipótesis sobre las posibles medidas en el interior de la empresa.

2) *Nota interna, sin fechar, titulada «Amenazas de importación»* (doc. 33126/11335-11337).

(3) La nota dice: *«Suponiendo que la política de Cembureau de respeto de los mercados nacionales se mantenga y que las importaciones de Alemania oriental no resulten rentables, sólo quedan, aparentemente, tres peligros:*

1. *Sacos de cemento a granel en barcos de 5 000 toneladas procedentes de Alemania oriental.*

2. *Sacos, incluyendo grandes sacos, procedentes de Polonia.*

3. *Un empresario importante con un buque nodriza que utilice barcos de 25 000 toneladas procedentes de puertos del Comecón de la Europa del Sur.*

Existe aún el peligro de que los pequeños empresarios independientes del norte de España nos exporten, pero su tonelaje, calidad y organización son limitados» ([62]).

La nota continúa con el examen del peligro que representan Alemania oriental y Polonia.

(4) Durante una inspección con arreglo al apartado 2 del artículo 14 del Reglamento n° 17/62, posterior al hallazgo de estas dos notas de Blue Circle, se solicitó que Cembureau presentase, en virtud del apartado 1 del artículo 14 de dicho Reglamento, varios documentos, entre los que estaban *«toda la documentación relativa al «Acuerdo Cembureau y Principio Cembureau de respeto de los mercados nacionales europeos». En ausencia de documentos escritos, sírvanse describir el contenido de tal «Acuerdo o Principio»»* (doc. 33126/11523-11524). Cembureau respondió que *«no existe ningún «Acuerdo o Principio Cembureau», ni mucho menos documento alguno que contenga normas de aplicación de tal Acuerdo. Cuando esta expresión se menciona en un documento, no se refiere a una práctica determinada contraria a la competencia sino a las normas de actuación y ética que se han ido formando gradualmente con el trato entre empresas y la evolución económica en los distintos países» (doc. 33126/11525)* ([63]).

([61]) Texto original en inglés:
«Strategy against imports and the future of the Cement Industry»
«At the moment 22 million tonnes of the West European surplus is able to be channelled to overseas markets in need of the product but there is every likelihood that this figure will collapse dramatically to 15 million tonnes or less by early 1985 and under that strain it is probable that the Cembureau principle of not transhipping to internal European markets will break down.
The counter measures against imports we have taken so far are as follows.
1. Anti-dumping suit which if successful in 1984 may be useless in the long term if Spain joins the EEC.
2. Dealing and negotiating with shippers and importers; reasonably effective at the moment but risks encouraging les autres.
3. Threatening and cajoling Cembureau friends. Probably adequate against most large producers but unlikely to stop every source in the EEC.
4. Actually setting up silos in «enemy» territories. A credible and possible effective option to a limited degree, but a) will be time consuming and expensive b) may infuriate the whole target country to even greater measures thereby totally breaking the Cembureau agreement and if so BC will inevitably be the greates loser. This also assumes that our targets will not obtain «back-door» government protection which is a very dangerous assumption in dealing with hard pressed non-oil producing latin economies.
5. Quality Assurance may also be a useful tool but can be complied with at relatively little cost.
6. Withdrawing cooperation on our Nigeria exports also carries weight but can we rely on the Nigeria economy or Coumantaros goodwill lasting forever?»

([62]) Texto original en inglés:
«Import Threat»
«Assuming that the Cembureau policy of non-transhipment holds and our assumption that the West German imports are not going to prove profitable, there would appear to be only three major residual threats.
1. Bags, of bulk in 5 000 tonne pneumatic vessels from East Germany
2. Bags, including big bags, from Poland
3. A large entrepreneur with a mother ship using 25 000 tonne vessels from South European Comecon ports.
There is a small residual threat of the small independent North Spaniards importing here but their tonnage, quality and organisation is limited.»

([63]) Texto original en francés:
«tous les documents concernant «l'Accord Cembureau et/ou le Principe Cembureau de respect des marchés domestiques Européens». A défaut de supports écrits, veuillez décrire le contenu de cet «Accord ou Principe».» (doc. 33126/11523-11524). La réponse de Cembureau a été qu'«il n'existe aucun «Cembureau Agreement or Principles» ni à fortiori aucun document qui contiendrait des règles dápplication. Lorsque l'expression es citée dans un document, elle se réfère non pas à une quelconque pratique anti-concurrentielle, mais au respect de règles d'usage et d'éthique progressivement dégagées de la fréquentation des entreprises et de l'évolution économique dans les différents pays» (doc. 33126/11525).

En su respuesta al pliego de cargos relativo a un procedimiento de aplicación del apartado 1 del artículo 15 del Reglamento n. 17, (doc. 33126/13568-13573), Cembureau comentó del siguiente modo la nota interna de Blue Circle del 1 de diciembre de 1983: *«Anexo 10. Este documento no requiere ningún comentario especial de Cembureau. Procede de una empresa cementera y alude simplemente a las reglas de buena vecindad fomentadas por Cembureau. La referencia al «principio Cembureau de respeto de los mercados nacionales europeos» se refiere a un comportamiento deseado por los miembros, pero no contiene en sí misma ningún tipo de restricción, ni mucho menos sanciones. La referencia a un «acuerdo Cembureau» no hace más que volver sobre el mismo principio, y remite a las normas «de actuación y ética que se han ido formando gradualmente con el trato entre empresas y la evolución económica en los distintos países» (véase la respuesta a la pregunta n° 2 planteada por los inspectores con ocasión de su visita del 15 de noviembre de 1989)»* (64).

(5) Durante la inspección de la empresa griega Heracles, se encontraron el orden del día y las actas del Consejo de Dirección del 15 de junio de 1986. En el orden del día se puede leer, en la letra «¢) *Otros puntos y comunicaciones»*, el punto *«2. Extensión de la actividad exportadora de la empresa. Cartel del Reino Unido»*, y las actas mencionan (pp. 3 y 4) la declaración del Presidente Kalogeropoulos al respecto: *«Sobre las negociaciones con el cártel británico, los fabricantes de dicho país, en reacción a las exportaciones griegas, disponen del apoyo total de los demás productores europeos de cemento; existe desde hace tiempo un acuerdo entre todos los fabricantes europeos de cemento, en virtud del cual nadie puede introducirse en los territorios nacionales de los demás, para proteger los precios evitando que caigan debido sobre todo a la competencia de vecinos fronterizos. Con este planteamiento vigente durante los últimos treinta años, y con esta estrategia, los europeos nunca se han visto obligados a enfrentarse a una competencia activa ni a una caída de precios»* (doc. 33126/19875-19877).

(6) En su respuesta al pliego de cargos (p.9), Cembureau afirmó que su comentario sobre la nota de Blue Circle del 1 de diciembre de 1983 *«era sólo mera «especulación» sobre el significado de frases procedentes de documentos que no son de Cembureau»* (65).

La Comisión señala que Cembureau utilizó las frases que califica de *«mera especulación»* en un procedimiento y en un documento escrito firmado por su Director General: por tanto, la organización ha tenido la posibilidad de sopesar el significado y contenido de las mismas. Si estas palabras se escribieron, quiere decir que Cembureau ha reconocido en las expresiones utilizadas en el documento de Blue Circle las normas de *«buena vecindad»* que fomenta. Si el propósito de Cembureau hubiera sido negar rotundamente la existencia de un «Principio o Acuerdo Cembureau», no habría efectuado los comentarios citados.

(7) En sus respuestas al pliego de cargos (Cembureau p. 23, FIC p. 46, CBR p. 65, SFIC p. 64), Cembureau y varias empresas adujeron que las dos notas de Blue Circle proceden de una empresa que no es miembro de Cembureau, y que por tanto corresponde a dicha empresa comentarlas.

Blue Circle comentó del siguiente modo estas dos notas (respuesta al pliego de cargos, punto 3.48): *«En segundo lugar, la Comisión habla de dos notas internas de Blue Circle, escritas por Jèremy Reiss, que aluden al «Principio de Cembureau de respeto de los mercados nacionales». No está claro qué tenía en mente el Sr. Reiss al referirse al «Principio Cembureau» o al «Acuerdo Cembureau». Pudo utilizar estas expresiones como parte de la «jerga» para indicar hechos económicos naturales que obviamente limitan la posibilidad de que el cemento atraviese las fronteras entre los países productores (véase el capítulo 2 y el Tomo II). Claro está que estos hechos económicos naturales no se aplican del mismo modo a las importaciones de los fabricantes beneficiarios de ayudas estatales, que pueden vender cemento en dumping, problema que*

(64) Texto original en francés:
«Annexe 10. Ce document n'appelle pas de commentaire particulier de la part de Cembureau. Il émane d'une société cimentière et fait allusion, sans plus, aux règles de bon voisinage encouragées par Cembureau. La référence au «Cembureau principle of not transhipping to internal European markets» se réfère à un mode de comportement qui est souhaité par les membres, mais ne contient en lui-même aucune contrainte ni à fortiori aucune sanction. La référence à un «Cembureau agreement», ne vise que le même principe, et renvoie à des règles «d'usage et d'éthique progressivement dégagées de la fréquentation des entreprises et de l'évolution économique dans les différents pays» (voir réponse à la question n. 2 posée par les inspecteurs, lors de leur visite du 15 novembre 1989).»

(65) Texto original en francés:
«n'était que pure «spéculation» sur la signification d'expressions extraites de documents étrangers à Cembureau.»

tratan las dos notas del Sr. Reiss (hecho que la Comisión ignora deliberadamente en el pliego de cargos)» (66).

Blue Circle tiene razón en afirmar que el pliego de cargos no menciona los párrafos referentes al problema de las importaciones de terceros países, fundamentalmente los países del Este: dichos párrafos no fueron citados porque no son relevantes para los objetivos del pliego de cargos. En cualquier caso, los dos documentos en cuestión fueron puestos a disposición de todas las empresas afectadas, que con ello tuvieron la oportunidad de presentar sus observaciones. Blue Circle no explica el posible vínculo entre hechos económicos que limitan naturalmente los flujos transnacionales entre los países productores y las expresiones, aun utilizadas dentro de la «jerga», «Acuerdo Cembureau» o «Principio Cembureau».

Acerca de la observación de que los dos documentos en cuestión proceden de una empresa que no pertenece a Cembureau, en primer lugar hay que señalar que, aun cuando los fabricantes no son directamente miembros de esta organización, lo son de manera indirecta, a través de su asociación profesional, que sí pertenece a Cembureau; además, la posición específica declarada por Blue Circle en los puntos 3.4 y 3.5 de su respuesta al pliego de cargos es la siguiente: *«Inicialmente, Blue Circle fue miembro de Cembureau a título individual, junto con otros fabricantes británicos. No obstante, en 1972, se tomó la decisión de sustituir la pertenencia individual por la de la asociación comercial del Reino Unido, Cement Makers' Federation (CMF). En la reunión del Consejo de CMF se decidió y aprobó mediante votación la representación de la industria cementera británica en los distintos Comités de Cembureau. Sir John Milne fue nombrado representante de los fabricantes del Reino Unido, en calidad de jefe de Delegación en Cembureau, en la reunión del Consejo de CMF del 19 de noviembre de 1975. El mandato de Sir John duró hasta el 1 de mayo de 1985, fecha en que fue elegido Presidente de Cembureau a partir de junio de 1985. El Dr. Gordon Marshall asumió la función de jefe de Delegación del Reino Unido; su nombramiento se aprobó en el Consejo de CMF el 1 de mayo de 1985. Para representar a la industria del Reino Unido en los distintos comités de Cembureau se eligió a otras personas, procedentes de las diferentes empresas británicas»* (67).

Por consiguiente, Blue Circle, cuyo Presidente desempeñó durante mucho tiempo la función de jefe de Delegación de la industria cementera británica en Cembureau, tenía la posibilidad de conocer las actividades de Cembureau y de escribir con pleno conocimiento de causa sobre el «principio o acuerdo Cembureau».

(8) Por cuanto respecta a la declaración del Sr. Kalogeropoulos, hay quien (Blue Circle, punto 3.46 de la respuesta; CBR, p. 63-64 de la respuesta; Ciments Français, p. 53 de la respuesta) la considera una especie de justificación a priori de las ayudas estatales recibidas por su empresa; otros (SFIC, p. 64 de la respuesta) opinan que tal declaración *«menciona únicamente «un acuerdo o principio de respeto de los mercados nacionales europeos», pero no menciona en modo alguno a Cembureau»* (68); por su parte, Aalborg piensa que la declaración del Sr. Kalogeropoulos se debe considerar como la de un hombre político llamado a ejercer la función de jefe de una industria nacionalizada (actas de la vista del 3 de marzo de 1993, anexo VI, p. 7).

En su respuesta al pliego de cargos, pp. 16 y 17, puntos 5 y 6, Heracles comentó del siguiente modo la declaración del Sr. Kalogeropoulos: *«Las referencias del Sr. Kalogeropoulos al cártel británico y al principio Cembureau constituyen especulaciones y descripciones de los problemas que su empresa tenía para exportar. El Sr. Kalogeropoulos no expone ningún hecho comprobado; por otra parte, no podía saber exactamente qué estaba ocurriendo, y además no se puede considerar que una reacción activa de los competidores pruebe automáticamente la existencia de un cártel. Lo cierto es que, incluso si se llega a probar que*

(66) Texto original en inglés:
«Secondly, the Comission refers to two internal Blue Circle memoranda written by Jeremy Reiss which refer to the «Cembureau principle of not transhipping». It is not clear what Mr. Reiss had in mind when he referred to the «Cembureau principle» or «agreement». He may well have been using those expressions as a «short hand» to refer to the economic facts of life that naturally limit transhipment of cement between producer countries (see chapter 2 above and volume II). Those economic facts of life would not of course apply in the same way to imports from state-aided producers able to dump cement, which was the same theme of both of Mr. Reiss memoranda (a fact that the Commission studiously ignores in the S.O.).»

(67) Texto original en inglés:
«Blue Circle was originally itself a member of Cembureau together with the other individual producers in the United Kingdom. However, in 1972 the decision was taken to replace the individual members with membership on the part of their United Kingdom trade association, the Cement Makers' Federation («the CMF»). The representation of the United Kingdom cement industry on the various committees of Cembureau was decided upon and approved by vote at meetings of the Council of the CMF. Sir John Milne was appointed to represent the United Kingdom producers as Head Delegate to Cembureau at the CMF Council meeting of 19th November 1975. Sir John's tenure lasted until 1 May 1985 when he was elected to be President of Cembureau from June 1985. He was succeded as the United Kingdom Head Delegate by Dr. Gordon Marshall whose appointment was approved by the CMF Council on 1st May 1985. Various other personal from the United Kingdom producers represented the United Kingdom on various other committees of Cembureau.»

(68) Texto original en francés:
«mentionne uniquement «un accord ou un principe de respect des marchés domestiques Européens», mais ne mentionne aucunement Cembureau.»

existía un cártel organizado, no funcionó contra las exportaciones griegas, que tuvieron lugar y aun crecieron en los años posteriores. Las exportaciones al Reino Unido acabaron por producirse. Lo mismo vale para las exportaciones a Italia, a pesar de las enérgicas reacciones de los fabricantes italianos. Las exportaciones en los mercados comunitarios crecieron rápidamente en volumen y ampliaron sus destinos.»

La Comisión observa que el Sr. Kalogeropoulos se encontraba en la situación de cualquier alto ejecutivo que asume nuevas funciones. Como en el caso de cualquier directivo, sus colaboradores debieron informarle del contexto industrial en que operaba su empresa. Por tanto, la declaración fue efectuada con conocimiento de causa, en el restringido marco del Comité Ejecutivo, y no en público, con el afán de justificar ante terceros las posibles ayudas estatales recibidas.

19. **Reuniones de los jefes de Delegación de Cembureau**

(1) Según la información de que dispone la Comisión, entre 1983 y 1985 Cembureau organizó cinco reuniones de los jefes de Delegación: los días 14 de enero de 1983, 30 de mayo de 1983, 19 de marzo de 1984, 7 de noviembre de 1984 y 10 de junio de 1985. Habida cuenta de los respectivos órdenes del día, en el presente apartado sólo se tomarán en consideración la primera y la tercera de tales reuniones.

a) *Reunión de los jefes de Delegación del 14 de enero de 1983*

(2) De la carta de convocatoria de esta reunión, fechada el 16 de noviembre de 1982 y firmada por el Sr. Gil Braz de Oliveira (Delegado en el Comité Ejecutivo), Cembureau ha presentado las copias enviadas a Aalborg y a Irish Cement (doc. 33126/11552-11553). En esta carta se puede leer: *«En la última reunión del Comité Ejecutivo, celebrada el 5 de noviembre, se sacó a la palestra una materia que, en opinión unánime de los miembros, merece particular atención, y justifica la convocatoria de una reunión especial de los jefes de Delegación de Cembureau. Dada la coyuntura de recesión generalizada en el terreno de las ventas interiores, las transferencias de cemento entre países miembros pueden tener consecuencias adversas para nuestra industria si no se toman a tiempo las medidas adecuadas, como ocurre, por ejemplo, con los intercambios entre Bélgica y los Países Bajos, que se regirán por un protocolo de próxima publicación en el Diario Oficial de la CEE. A solicitud del Presidente de Cembureau, Sr. Jean Bailly, tengo el honor de comunicarles la fecha propuesta para dicha reunión: el 14 de enero del año próximo, a las 9.00 horas, en las oficinas de Cembureau de París. El Comité Ejecutivo preparará y organizará la reunión de jefes de Delegación, antes de fines del año en curso, y confirmada con la debida antelación»* ([69]).

(3) El proyecto de orden del día, fechado el 16 de noviembre de 1982 (doc. 33126/11580), fue enviado el 17 de noviembre de 1982 al Sr. Van Hove (Presidente del Comité de Enlace de las Industrias Cementeras de la CEE), para recabar su opinión, por medio del siguiente télex (doc. 33126/11559): *«Reunión de jefes de Delegación, París, 14. 1. 1983. Estamos preparando el proyecto de orden del día de la reunión, que será debatido en el Comité Ejecutivo del 22 de diciembre. A continuación se incluye un resumen del proyecto; el Sr. Bailly desearía recibir su opinión sobre la formulación del apartado 2, que nos gustaría redactar de manera lo suficientemente explícita pero sin correr el riesgo de provocar reacciones* ([70]) .

1. Importaciones de la Europa Oriental

2. Comercio intraeuropeo

A. Análisis de la situación

1. Datos

2. Situación de los precios — Precios nacionales

3. Motivación y organización del comercio transfronterizo — Evolución prevista

([69]) Texto original en francés:
«Lors de la dernière réunion du Comité Exécutif, le 5 novembre, un sujet a été soulevé, lequel, selon l'avis unanime des Membres, mérite une attention toute particulière, justifiant une réunion exceptionnelle au niveau des Head-Delegates de Cembureau. Étant donnée la conjoncture de récession généralisée dans ses ventes intérieures, les transferts de ciments entre pays-membres pourront avoir des conséquences nuisibles pour notre industrie si certaines mesures appropriées ne sont pas prises à temps, comme c'est, par exemple, le cas des échanges entre la Belgique et les Pays-Bas qui seront réglés par un protocole à être publié prochainement dans le Journal Officiel de la CEE. A la demande du Président de Cembureau, Monsieur Jean Bailly, j'ai l'honneur de vous informer de la date proposée pour cette réunion, c'est-à-dire le 14 janvier de l'année prochaine, à 9.00 heures, dans les bureaux de Cembureau, à Paris. Cette réunion des Head-Delegates sera préparée et organisée par le Comité Exécutif avant la fin de l'année courante et confirmée avec l'anticipation convenable.»

([70]) Texto original en francés:
«Réunion des Head Delegates, Paris 14. 1. 1983. Nous préparons le projet d'ordre du jour de cette réunion qui sera discuté le 22 décembre par le Comité Exécutif. Voici un extrait de ce projet pour lequel M. Bailly souhaite recevoir vos avis en ce qui concerne la formulation du point 2 que nous voudrions rédiger de manière suffisamment explicite sans risques de susciter des réactions.»

B. Posibles medidas de control del comercio interior

1. Apoyo estatal contra el dumping

2. Justificación de los acuerdos de precios razonables. Intervención del Comité de Enlace

3. Estudios y seminarios — Dumping, rentabilidad

4. Otras medidas

3. Situación del mercado mundial

4. Conclusiones y decisiones» ([71]).

El Sr. Bailly desea disponer de este orden del día mañana por la tarde, antes de partir para una prolongada estancia en el extranjero; así pues, esperamos recibir por télex sus observaciones» ([72]).

Mediante télex del 17 de noviembre de 1982, el Sr. Van Hove respondió del siguiente modo: (doc. 33126/11558): «Las siguientes palabras, incluidas en su télex del 17 de noviembre, deben desaparecer de todo documento oficial ([73]):

A. — 3... organización del comercio transfronterizo

B. — ... control del comercio interior

2. Justificación de los acuerdos de precios razonables. Intervención del Comité de Enlace. ([74])

Sugiero sustituir dicho texto por:

— Sistema de formación de precios — teorías aplicables

— Normas de competencia leal. ([75])

Aprovecho la ocasión para sugerir asimismo que se me invite como Presidente del Comité de Enlace para los problemas comunitarios, y que Bélgica nombre otro jefe de Delegación.» ([76])

En la reunión del Comité Ejecutivo de 22 de diciembre de 1992, *«se adopta el proyecto de orden del día de la reunión del 14 de enero de 1983, que se había enviado antes de la reunión, sin perjuicio de algunas modificaciones leves»* ([77]) (doc. 33126/11565). Tras las sugerencias del Sr. Van Hove, el punto 2 del proyecto de orden del día quedó así: (doc. 33126/11656):

«2. Comercio intraeuropeo

A. Análisis de la situación

(i) Datos

(ii) Situación de los precios — Precios nacionales

(iii) Motivación y naturaleza del comercio — Evolución prevista

B. Medios posibles para mantener un comercio leal

ej.

— Apoyo estatal contra el dumping

— Sistema de formación de precios

— Teorías aplicables

([71]) Texto original en inglés:
«1. Imports from Eastern Europe
2. Intra European Trade
A. Analysis of situation
1. Data
2. Price situation — National Prices
3. Motivation and organisation of Crossborder Trade-Expected developments
B. Possible measures to control intratrade
1. Government support against dumping
2. Justification of reasonable price agreements. Intervention of Liaison Committee
3. Studies and Seminars — Dumping, profitability
4. Other measures
3. World market conditions
4. Conclusions and decisions.»

([72]) Texto original en francés:
«M. Bailly désirant mettre au point cet ordre du jour demain soir avant un long départ à l'étranger, nous espérons recevoir vos commentaires par prochain télex.»

([73]) Texto original en francés:
«Les mots suivants qui étaient repris dans votre telex de ce 17 novembre doivent disparaître de tout document.»

([74]) Texto original en inglés:
A. — 3... Organisation of Crossborder Trade ...
B. — ... Control Intratrade
2. Justification of reasonable price agreements — Intervention of Liaison Committee.

([75]) Texto original en inglés:
— Price formation system — Applied theories
— Fair Competition rules.

([76]) Texto original en francés:
«Je profite de l'occasion pour suggérer d'être invité comme Président du C.L.C. pour les problèmes CE et que la Belgique puisse désigner une autre personne comme Head Delegate.»

([77]) Texto original en francés:
«Le projet d'ordre du jour de la réunion du 14 janvier 1983 qui avait été envoyé avant la réunion est adopté sous réserve de quelques légères modifications.»

— *Normas de competencia leal*

3. *Estudios y seminarios — Dumping, rentabilidad»* ([78])

(4) Los jefes de Delegación de los actuales Estados miembros, presentes en la reunión, fueron los siguientes (doc. 33126/11581): Bélgica — Sr. A. Pestalozzi; Dinamarca — Sr. O.Stevens Larsen; Francia — Sr. R. Poitrat; Alemania — Sr. P. Schuhmacher; Reino Unido — Sir J. Milne; Grecia — Sres. A. G. Tsatsos y A. Canellopoulos; Irlanda — Sr. D. Querke; Italia — Sres. C. Cesareni y C. Pesenti; Luxemburgo — Sr. J. C. Tesch; Países Bajos — Sr. M. Platschorre; Portugal Sr. J. Toscano Junior; España — Sr. J. Bertrán; el Comité de Enlace de las Industrias Cementeras de la CE estuvo representado por el Sr. Van Hove y Cembureau por su Presidente, Sr. Bailly, junto con los Srs. Collis y Dutron, respectivamente Director y Director delegado.

(5) El «Proyecto de prólogo del Presidente», tras los agradecimientos usuales a los participantes, expone lo siguiente (doc. 33126/11583-11585):

«Conviene efectuar un breve repaso a las circunstancias que han dado lugar a esta reunión:

— *Por una parte, el Sr. Heiberg suscitó en el Grupo de Coordinación que preside el problema del nivel de precios de exportación fuera de Cembureau, y los peligros reales o potenciales que de ellos se podrían derivar. El Grupo de Coordinación ha reconocido unánimemente la importancia de tal cuestión, y ha recomendado que el Comité Ejecutivo considere urgentemente el problema.*

— *En segundo lugar, nuestros colegas irlandeses me han expuesto los peligros que se ciernen sobre su mercado interior, y han solicitado mi ayuda.*

Estas circunstancias han dado lugar a los dos primeros puntos de nuestro orden del día:

— *Importaciones del Este*

— *Intercambios entre miembros.*

— *En su reunión del 5 de noviembre, el Comité Ejecutivo fue informado de las circunstancias irlandesas y de la recomendación del Grupo de Coordinación. El Comité tomó conciencia de la extrema importancia de estos problemas, y decidió convocar una reunión de los jefes de Delegación, a la que ha llegado a dedicar una reunión especial el 22 de diciembre para organizar de manera óptima el encuentro.*

Todo ello explica por qué he creído útil invitar hoy además a los miembros del Comité Ejecutivo que no son jefes de Delegación.

A continuación, me gustaría precisar con toda nitidez la índole y objetivo de nuestros debates:

— *En primer lugar, se trata de presentar lo más claramente posible, con su ayuda, los datos de que disponemos en las tres materias consideradas.*

— *De este modo podremos apreciar los posibles riesgos del crecimiento de determinadas importaciones junto con una marcada reducción del nivel de determinados precios, antes de que el fenómeno pueda extenderse o agravarse.*

— *Evidentemente, no tenemos la pretensión de tomar aquí decisión colectiva alguna, emitir juicios sobre la situación actual, o desempeñar una función arbitral; deseamos simplemente, contando siempre con la ayuda de ustedes, sugerir las posibles soluciones para suavizar la evolución de los mercados y proponer, al menos en el ámbito de los principios, determinadas reglas del juego que a todos interese respetar.*

— *Lo que esperamos de todos ustedes es que estos intercambios de opiniones les animen a extender a su alrededor unas palabras de prudencia, y que, cuando sea necesario, se establezcan diálogos bilaterales o multilaterales, para cada caso particular.*

— *La función de Cembureau se limitará por el momento a prestar a ustedes la máxima ayuda posible, en particular cuando se trata de la documentacion necesaria.*

A continuación, pasaremos a examinar los tres puntos del orden del día que los directores de Cembureau y yo mismo vamos a presentarles.

Huelga decir que no habrá actas de nuestros debates.

Tenemos previsto terminar la reunión hacia las 13h00 ó 13h30, y a continuación aquéllos que lo deseen podrán pasar al almuerzo (preguntar el número de participantes).

([78]) Texto original en inglés:
«2. Intra-European trade
A. Analysis of situation
(i) Data
(ii) Price situation — national prices
(iii) Motivation and nature of trade — Expected developments
B. Possible ways to maintain fair trading
e.g. — Government support against dumping
— Price formation systems
— Applied theories
— Fair competition rules
— Studies and seminars
— Dumping, profitability.»

En el caso de que alguno de ustedes desee prolongar los debates en grupos, los locales de Cembureau están, evidentemente, a su entera disposición». ([79])

(6) En las notas para la dirección de la reunión se puede leer, con respecto al punto 2 (doc. 33126/11578-11579), lo siguiente: *«II Intercambios inter Cembureau.*

11h00 — Presentación del Sr. Dutron de la documentación distribuida sobre importaciones y nivel de precios.

— Intervención del Sr. Dempsey sobre la particular situación de su país, que es una de las razones de la reunión.

11h15 — A. Análisis de la situación
Ronda de opiniones

11h45 — B. Inventario de los medios disponibles
Intervención del Sr. Van Hove sobre los sistemas de formación de precios
Intervención del Sr. Schrafl sobre los estudios de dumping y rentabilidad.»

Al final de la página 2 se precisa: *«13h15 ./. 13h30 — Clausura de la reunión, que no dará lugar a actas.»* ([80])

Entre la documentación proporcionada por Cembureau no figuran actas de esta reunión. Sí existen documentos preparatorios de la reunión, cuadros, diapositivas y notas manuscritas doc. 33126/11560-11577, 11587-11633).

b) *Reunión de jefes de Delegación del 19 de noviembre de 1984*

(7) La reunión fue convocada mediante carta de Cembureau del 22 de febrero de 1984 (doc. 33126/11714 et 11730).

Adjuntos a la carta de convocatoria iban los siguientes documentos: cuadros de las importaciones procedentes de los países del Este, datos sobre las producciones, distribución interior, importaciones, exportaciones y consumo de los países miembros de Cembureau, y un diagrama con nota explicativa sobre la situación de los precios (doc. 33126/11715 et 11717-11727).

El diagrama y la nota explicativa se mencionan en el punto 16/a.

(8) A la reunión asistieron los siguientes jefes de Delegación de los actuales Estados miembros (doc. 33126/11699-11700): Bélgica — Sr. J. Van Hove; Dinamarca — Sr. O. Stevens Larsen; Francia — Sr. B. Collomb;

([79]) Texto original en francés:
«Il est utile de rappeler succinctement les circonstances qui sont à la base de notre réunion:
— D'une part, M. Heiberg a soulevé au sein du Groupe de Coordination qu'il préside la question du niveau des prix à l'exportation hors Cembureau et des dangers réels ou potentiels qui pourraient en résulter. Le Groupe de Coordination a reconnu unanimement l'importance de ce problème et a recommandé sa prise en considération urgente par le Comité Exécutif.
— D'autre part, nos collègues irlandais se sont adressés à moi pour exposer les dangers qui menacent leur marché intérieur et ont sollicité mon assistance.
C'es l'origine des 2 premiers points de notre ordre du jour:
— Importations de l'Est
— Echanges entre membres
— A sa réunion du 5 novembre le Comité Exécutif a pris connaissance de cette démarché irlandaise et de la recommandation du Groupe de Coordination. Il a pris conscience de l'extrême importance de ces questions et a aussitôt décidé de mettre sur pied une rencontre des Chefs de Délégation et a même consacré une réunion spéciale le 22 décembre pour l'organiser dans les meilleures conditions.
Ceci vous explique pourquoi j'ai cru utile d'inviter en outre aujourd'hui les membres du Comité Exécutif qui ne sont pas Chefs de Délégation.
Je voudrais maintenant préciser très clairement le but et la portée de nos discussions:
— Il s'agit d'abord de présenter, avec votre aide et en toute clarté, les données dont nous disposons dans les trois domaines considérés.
— Nous serons ainsi en mesure d'apprécier les risques pouvant résulter d'un accroissement de certaines importations conjointement avec une réduction marquée du niveau de certains prix, cela avant que ce phénomène n'ait eu le temps de s'étendre en volume et en gravité.
— Notre objectif n'est évidemment pas de prendre ici des décisions de caractère collectif, ni de porter un jugement sur l'état de choses constaté, ni de jouer un rôle d'arbitrage, mais toujours avec votre aide d'évoquer des solutions possibles susceptibles de tempérer l'évolution des marchés et de proposer, au moins sur le plan des principes, certaines règles du jeu que nous avons tous intérêt à respecter.
— Ce que nous attendons ensuite de vous tous, c'est que ces échanges de vue vous encouragent à répandre autour de vous des paroles de sagesse et que s'organisent, chaque fois que nécessaire, des dialogues bi- ou multi-latéraux dans chaque cas d'espèce.
— Le rôle de Cembureau se limitera à ce moment à vous prêter toute assistance particulièrement au niveau de la documentation nécessaire.
Nous allons maintenant passer à l'examen des 3 chapitres de l'ordre du jour que les Directeurs de Cembureau et moi-même vont introduire et animer.
Il est presque inutile de vous dire qu'il n'y aura pas de compte-rendu de nos débats.
Nous envisageons d'achever la réunion vers 13h00 ou même 13h30 et un lunch a été prévu pour ceux qui le désirent (demander le nombre de participants).
Si quelques uns d'entre vous souhaitaient prolonger des discussions en petits groupes, les locaux de Cembureau sont évidemment à leur entière disposition.»

([80]) Texto original en francés:
«13h15 ./. 13h30 — Clôture de la réunion qui ne donnera pas lieu à procès-verbal.»

Alemania — Sr. A. Von Engelhardt; Reino Unido — Sir J. Milne; Grecia — Sr. A. Canellopoulos; Irlanda — Sr. D. Quirke; Italia — Sr. A. D'Agostino; Luxemburgo — Sr. J. C. Tesch; Países Bajos — Sr. M. Platschorre; Portugal Sr. V. Teixeira Lopo; España — Sr. J. Bertrán; Cembureau fue representado por su Presidente, Sr. J. Bailly, y por los Sres. H. Collis y P. Dutron, respectivamente Director y Director delegado.

(9) El memorándum dirigido al Presidente, fechado el 15 de marzo de 1984 (doc. 33126/11728-11729), enumera los puntos del orden del día de la reunión: *«1. Importaciones procedentes de la Europa Oriental; 2. Situación del mercado europeo; 3. Situación del mercado mundial».* El punto «2. Situación del mercado europeo» contiene las siguientes sugerencias: *«Esta parte de la reunión la dirige el Sr. Bailly.*

— *Presentación de un comentario sobre el cuadro resumen de la situación de los precios:*

  — *Los niveles de precios indicados son aproximados, pero no por ello carecen de significación.*

  — *Por regla general, los precios son franco fábrica, salvo para Austria y el Reino Unido, y en menor medida Bélgica y los Países Bajos.*

  — *La diferencia entre los extremos, que sigue siendo de 1 a 2, constituye inevitablemente una tentación.*

  — *Por tanto, es deseable reducir gradualmente esta diferencia, sobre todo aumentando los precios más bajos (2/3 de la producción se venden a menos de 50 dólares USA, o sea muy por debajo de los precios interiores japoneses y americanos) y moderando al mismo tiempo la evolución de los precios elevados.*

— *Presentación de un comentario sobre el cuadro de importaciones y exportaciones de los países miembros.*

  — *Ha de recordarse que los debates no tratan del comercio interestatal tradicional, es decir estructural, como por ejemplo las exportaciones de Alemania y Bélgica hacia los Países Bajos.*

  — *Los problemas candentes siguen siendo:*

    — *Las exportaciones de Alemania al Reino Unido e Irlanda.*

    — *Las exportaciones de Francia hacia Alemania.*

    — *Las exportaciones de España hacia Irlanda y Reino Unido.*

  Se puede añadir otro problema recién mencionado: las exportaciones de Italia hacia Suiza.

  — *A continuación, preguntar las opiniones de los participantes en una ronda de intervenciones.»* ([81])

(10) Las notas de sesión de la reunión, fechadas el 2 de abril de 1984 (doc. 33126/11733-11737), recogen los debates e intervenciones sobre los tres puntos del orden del día.

Estas notas reflejan también los debates sobre el punto 2 del orden del día «Situación del mercado europeo»: *«El cuadro de magnitudes de los precios del cemento (en principio, precios franco fábrica) en los países miembros, Japón y EEUU sugiere varias obervaciones:*

— *Reino Unido:*
Si el cliente tuviera la posibilidad de recoger el cemento en la fábrica, el precio a granel sería de aproximadamente 54$ por deducción de los gastos de distribución, que representan del 17 al 18% de precio de venta a cargo de la cementera.

— *Suecia:*
El precio franco fábrica debería ser aproximadamente un 20% inferior al valor indicado.

— *Finlandia:*
Dado que la proporción de clinker en el cemento finlandés es de al menos el 85%, podría ser conveniente situar a Finlandia en la columna «p» del Portland puro.

Conclusiones:

Aunque los datos reunidos no son perfectamente comparables vistas las diferencias en materia de precios, se ha convenido que la presentación visual de la gama

([81]) Texto original en francés:
«Cette partie de la réunion est conduite par M. Bailly.
— Présentation d'un commentaire sur le tableau résumant la situation en matière de prix:
  — Les niveaux de prix indiqués sont approximatifs mais néanmoins significatifs.
  — En règle générale, les prix sont ex-works, sauf pour l'Autriche et la Grande-Bretagne et dans une moindre mesure la Belgique et les Pays-Bas.
  — L'écart entre extrêmes qui reste de 1 à 2 constitue inévitablement une tentation.
  — Il est donc souhaitable de réduire progressivement cet écart, essentiellement en augmentant les prix les plus bas (2/3 de la production sont vendus à moins de 50$, c'est-à-dire bien en-dessous des prix intérieurs japonais et américains) et en même temps par une modération de l'évolution des prix élevés.
— Présentation d'un commentaire sur le tableau indiquant les importations et exportations des pays-membres.
  — Pour rappel, les discussions ne portent pas sur le commerce inter-états de caractère traditionnel, voire structurel tel que c'est le cas par exemple pour les exportations d'Allemagne et de Belgique vers les Pays-Bas.
  — Les points chauds sont toujours:
    — Les exportations de l'Allemagne vers la Grande-Bretagne et l'Irlande.
    — Les exportations de la France vers l'Allemagne.
    — Les exportations de l'Espagne vers l'Irlande et la Grande-Bretagne.
  — On peut y ajouter un point chaud nouvellement mentionné, à savoir les exportations de l'Italie vers la Suiza.
  — Solliciter ensuite les interventions des participants au cours d'un tour de table.»

de precios constituye un medio eficaz de subrayar los puntos potencialmente conflictivos que existen.

Sin embargo, una mayor difusión de este tipo de documento sería inoportuna, ya que podría dar lugar a interpretaciones erróneas. Además, no refleja los efectos de ninguna modificación importante en los tipos de cambio.

Afinar estos datos indicando los precios aplicados por las empresas cementeras, en lugar de los precios oficiales comunicados por los miembros, podría considerarse contrario a las normativas del Mercado común.

A continuación se debate el cuadro con todas las estadísticas de 1983, con especial hincapié en los movimientos comerciales entre los países miembros. Ello da lugar a los siguientes comentarios:

— *Bélgica:*
Se subraya que, si bien parte de las exportaciones de cemento de Alemania hacia los Países Bajos es efectivamente de carácter estructural y tradicional, desde hace algunos años se vienen añadiendo exportaciones «salvajes» complementarias hacia los Países Bajos y Bélgica. Dado que los debates habidos entre los jefes de Delegación no han rectificado esta situación, se considera inútil celebrar este mismo debate en el seno de Cembureau.

El Presidente recuerda a los presentes que el tema de la reunión fue decidido unánimemente en la última reunión del Comité Ejecutivo, y solicita la opinión del resto de los miembros.

— *España:*
Es imprescindible que se sigan intercambiando opiniones sobre esta materia; de lo contrario, España estaría dispuesta a abandonar Cembureau.

— *Reino Unido:*
Si no se consigue tratar este tipo de problema a este nivel, el futuro de Cembureau corre peligro.

— *Suiza:*
Tiene que ser posible debatir aquí estos problemas, y se observa en este contexto que las diferencias entre Suiza e Italia están ya en vías de ser solucionadas.

— *Irlanda:*
Ya que es el país que ha suscitado la polémica, Irlanda tiene la obligación de solicitar que se siga con el debate, que ha sido de gran utilidad para calmar la situación en Irlanda.

— *Italia:*
Cembureau debe ser el foro en que las industrias puedan tomar plena consciencia de los problemas cruciales.

Conclusiones:
La presión debida al comercio entre los miembros se ha debilitado mucho, gracias a la mejora de los contactos bilaterales. En general, las cantidades exportadas están disminuyendo, pero sigue existiendo la amenaza de exportaciones de terceros» ([82]).

([82]) Texto original en francés:
«Le tableau indiquant l'ordre de grandeur des prix du ciment (en principe départ usine) dans les pays-membres ainsi qu'au Japon et aux USA soulève un certain nombre d'observations:
— Royaume-Uni:
Si le client avait la possibilité de prendre livraison du ciment à l'usine, le prix en vrac serait environ de 54$ par déduction des frais de distribution que représentent 17 à 18% du prix de vente à la charge de l'industrie cimentière.
— Suède:
Le prix départ usine devrait être inférieur d'environ 20% à la valeur indiquée.
— Finlande:
La teneur en clinker du ciment finlandais étant d'au moins 85%, il serait peut-être préférable de placer la Finlande dans la colonne «p» du Portland pur.
Conclusions:
Bien que les données rassemblées ne soient pas parfaitement comparables eu égard aux différences en matière de quotation des prix, il a été convenu que la présentation visuelle de la gamme des prix était un moyen efficace de mettre en relief les causes potentielles de conflit que existent.
Une plus large circulation d'un tel document serait toutefois inopportune vu le risque d'interprétations erronées auxquelles elle pourrait conduire. De plus, les effets de modifications importantes dans les taux de change n'apparaissent pas.
Si l'on voulait affiner ces données en indiquant les prix pratiqués par les sociétés cimentières plutôt que les prix officiels communiqués par les Membres, cela pourrait être considéré comme contraire aux réglementations du Marché commun.
La discussion porte ensuite sur le tableau contenant toutes les informations statistiques pour 1983 et notamment les mouvements commerciaux entre les pays-membres. Il donne lieu aux commentaires suivants:
— Belgique:
L'attention est attirée sur le fait que, si effectivement une partie des exportations de ciment de l'Allemagne vers les Pays-Bas ont un caractère structurel et traditionnel, il s'y ajoute depuis plusieurs années des exportations «sauvages» complémentaires vers les Pays-Bas et la Belgique. Les discussions précédentes entre Chefs de Délégation n'ayant pas modifié cet état de choses, il est estimé inutile de tenir un pareil débat au sein de Cembureau.
Le Président rappelle que la tenue de la présente réunion a été décidée sans aucune opposition lors de la dernière réunion du Comité Exécutif et sollicite l'avis des autres membres.
— Espagne:
La poursuite d'échanges de vues sur ce sujet est impérative, faute de quoi l'Espagne serait prête à quetter Cembureau.
— Royaume-Uni:
Si l'on ne parvenait plus à traiter à ce niveau un tel problème, l'avenir de Cembureau est en cause.
— Suiza:
On doit pouvoir discuter ici de ces problèmes et il est signalé dans ce contexte que le différend entre la Suisse et l'Italie est en voie de trouver une solution.
— Irlande:
Etant le pays qui a provoqué de pareilles discussions, l'Irlande a le devoir de demander la poursuite de ces discussions car elles ont été d'une grande utilité pour apaiser la situation en Irlande.
— Italie:
Cembureau doit être un forum où les industriels doivent pouvoir prendre pleinement conscience des problèmes vitaux.
Conclusions:
La pression due au commerce inter-membres s'est affaiblie nettement grâce à l'amélioration des contacts bilatéraux. Les quantités exportées sont plutôt en diminution mais il reste la menace en provenance des outsiders.»

(11) Además de los mencionados, los siguientes documentos se encontraban en el expediente relativo a la reunión de jefes de Delegación del 19 de marzo de 1984: carta de 20 de enero de 1984, en que el Sr. Bailly, Presidente de Cembureau, comunica al Sr. Bertrán, Presidente de Asland, su deseo de una solución amistosa del problema de las exportaciones españolas hacia el Reino Unido e Irlanda (doc. 33126/11697); nota del 13 de marzo de 1984 titulada «Exportaciones de cemento de Italia hacia Suiza — nota de una conversación telefónica con el Sr. d'Agostino» (doc. 33126/11698); cartas de 16 de febrero de 1984 del Sr. Bailly, Presidente de Cembureau, a los Sres. Bertran, Presidente de Asland, y Canellopoulos, Director ejecutivo de Titan, en las que se habla del problema de las relaciones entre Cembureau y el Export Committee (doc. 33126/11701-11702); nota manuscrita sobre el Export Policy Committee (doc. 33126/11703); actas de la reunión del European Cement Export Committee del 7 de diciembre de 1983 (doc. 33126/11704-11713); nota manuscrita «Export Cooperation — Jan. 84» (doc. 33126/11732).

c) *Reunión de los jefes de Delegación 7 de noviembre de 1984*

(12) La reunión, convocada mediante carta de 17 de octubre de 1984 (doc. 33126/11748), contaba con el siguiente orden del día (doc. 33126/11749):

«1. Importaciones de Europa Oriental

— Situación y previsiones

— Actividades de los comerciantes

— Denuncias de dumping y medidas.

2. Desarrollo del mercado mundial

— Evolución de la cooperación entre los fabricantes europeos.

— Posible impacto del cemento de la Europa Oriental en los mercados mundiales.

— Acontecimientos en Extremo Oriente.» ([83])

Se preparó un proyecto de preámbulo para la reunión (doc. 33126/11751).

(13) A la reunión asistieron los siguientes jefes de Delegación de los actuales Estados miembros (doc. 33126/11752): Bélgica — Sr. J. Van Hove; Dinamarca — Sr. O. Stevens Larsen; Francia — Sr. B. Collomb; Alemania — Sr. P. Schuhmacher; Reino Unido — Sir J. Milne; Grecia — Sr. A. Canellopoulos; Irlanda — Sr. D. Quirke; Italia — Sr. C. Cesareni; Luxemburgo — Sr. J-C. Tesch; Portugal Sr. V. Teixeira Lopo; los jefes de Delegación de España y Países Bajos se excusaron por su ausencia; Cembureau fue representado por su Presidente Sr. J. Bailly y por los Sres. H. Collis et P. Dutron, respectivamente Director y Director delegado.

(14) Las «Notas resumen» del 12 de noviembre de 1984 (33126/11754-11755) exponen brevemente los debates sobre los puntos del orden del día:

«Importaciones de Europa Oriental

.....

Desarrollo del mercado mundial

Situación

.....

Acuerdo greco-español ([84])

El acuerdo se considera unánimemente una condición sine qua non para obtener mejores precios de exportación y evitar riesgos de desestabilización en Europa. Durante varios meses han tenido lugar las negociaciones entre cuatro empresas españolas y tres griegas, aunque la dinámica de los debates no ha sido comunicada. Se ha llegado a determinados resultados, pero hasta ahora no se notado efecto alguno sobre los precios. Se han celebrado asimismo debates entre Japón y Corea; la impresión general es que el problema fundamental es llegar a un acuerdo firme entre los principales exportadores europeos.

El cemento de Europa oriental en los mercados mundiales

.....

Comerciantes

.....

([83]) Texto original en inglés:
«1. *East European imports*
— Situation and forecast
— Activities of traders
— Anti-dumping complaints and measures.
2. *World market developments*
— Progress in co-operation between European producers.
— Possible effect of East European cement on world markets.
— Far Eastern developments.»

([84]) Este acuerdo fue firmado el 16 de octubre de 1984 (doc. 33126/19261-19284) por cuatro empresas españolas y tres empresas griegas.
Las partes acordaron constituir una asociación de comercialización de cemento («Cement Marketing Association»), y atribuir cuotas de exportación fuera de Europa. La validez del Acuerdo estaba prevista hasta el final de 1986; sin embargo, su aplicación fue, aparentemente, parcial, a causa de las garantías bancarias que las partes se comprometieron a presentar; determinadas empresas no pudieron obtener dichas garantías. El 6 de febrero de 1986, las mismas partes firmaron otro Acuerdo en Londres, válido del 1 de enero de 1986 al 31 de diciembre de 1987, y con las mismas reglas que Cement Marketing Association. Su ejecución estaba subordinada a la presentación de garantías bancarias (doc. 19295-19310). No se dispone de datos sobre la aplicación de este último acuerdo.

Conclusiones generales

Situación grave; los precios de exportación eran demasiado bajos. El exceso de capacidad existente en Europa y en Extremo Oriente debe ser utilizado de manera responsable.

Hay que agradecer los esfuerzos realizados por la industria cementera griega y española para llegar a un acuerdo; en caso necesario, los demás paises miembros están dispuestos a apoyar íntegramente estos esfuerzos. Si prevalece la confianza mutua, no hay razón para que las pequeñas cantidades que podrían venir de otros países perturben el mercado» ([85]).

(15) Además de los documentos mencionados, los documentos siguientes forman parte del expediente relativo a la reunión de jefes de Delegación del 7 de noviembre de 1984: diez télex (doc. 33126/11739-11747 y 11750); nota manuscrita de dos páginas «Projected Meeting 7.11.84 — Information to be collected about traders» (doc. 33126/11756-11757); nota manuscrita «Preparation Meeting Head Delegates 7 de noviembre de 1984» (doc. 33126/11758); nota manuscrita que resume, posiblemente, conversaciones telefónicas con Milne (17/9) sobre los debates entre productores griegos y españoles, con Milne (13/9) sobre precio en la zona de Belfast, con Heiberg y Bertran (17/9) sobre las exportaciones de Europa Oriental (doc. 33126/11759); nota manuscrita de 13 páginas (falta la página 4) que parece ser unas actas resumidas de los debates de la reunión de jefes de Delegación (doc. 33126/11762-11773); notas, cuadros y listas sobre las importaciones de terceros países (doc. 33126/11760-11761, 11774-11789).

([85]) Texto original en inglés:
«East European imports
.....
World market developments
Situation
.....
Greek/Spanish Agreement
This is unanimously considered as the basic criterion if better export prices are to be achieved, and the risk of a destabilisation in Europe avoided. Negotiations have been proceeding for several months between four Spanish and three Greek companies, though the mechanism of the discussions were not described. Some results have been achieved, but there has been no effect so far on prices. Discussions have already been held also with Japan and Korea. The general sentiment, however, is that the main problem is to achieve a firm understanding between the major European exporters.
East European cement on world markets
.....
Traders
.....
General conclusions
The situation was serious and export prices damagingly low. There was surplus capacity both in West Europe and the Far East, which had to be used in responsible manner.
The Greek and Spanish cement industries were to be congratulated on their efforts to reach understanding, and other Member countries were prepared, if requested, to support fully their endeavours. Small quantities expected by other countries would not disturb the market if mutual confidence prevailed.»

CAPÍTULO 4

Relaciones bilaterales o multilaterales entre los productores de los Estados miembros

20. **Francia — Italia**

(1) La situación de las fábricas de cemento de los dos lados de la frontera francoitaliana es la siguiente: cerca de Cuneo, Buzzi tiene una fábrica en Robilante, e Italcementi en Borgo S Dalmazzo; Unicem tenía hasta 1987 una fábrica en Morano Po (cerca de Alessandria); cerca de Niza, Lafarge tiene una fábrica en Contes-Les-Pins y Vicat en Grave-de-Peille; en Bouches-du-Rhone Lafarge tiene una fábrica en Là Malle y Ciments Français en Ranville; en Gard, Ciments Français tiene una fábrica en Beaucaire.

(2) En el período considerado, las tarifas de los productores italianos son aproximadamente un 20% más bajas que las de los fabricantes franceses.

(3) *Lafarge-Buzzi.* El 26 de noviembre de 1988 tuvo lugar una conversación entre Emanuele Buzzi y Pierre Saint-Hillier de Lafarge. Las actas, redactadas por Lafarge, recogen el contenido del debate (doc. 33126/6857/bis): *«Se han abordado varios temas:*

1. Sur de Francia

Emanuel ha comprendido (como consecuencia de la entrevista con G. Liduena) que tenía tres posibilidades:

— *Construir una fábrica de clinker cerca del agua*

— *Construir una trituradora*

— *Cerrar la fábrica. Negociar el mercado. Constitución de una empresa de suministro, a partir de La Malle, Robilante o de importaciones (Grecia por ejemplo).*

Le expliqué que no había urgencia, ya que teníamos de 15 a 20 años de reservas.

El problema principal consiste en el permiso de explotación.

Posición de Buzzi:

— *El mercado pertenece a Cements Lafarge.*

— *Ninguna intención de ir a la Costa Azul a perturbar el mercado.*

— *Tienen solamente 2 ó 3 clientes desde hace veinte años.*

— *La guerra es inútil.*

— *Es necesario llegar a acuerdos para evitar conflictos.*

— *Dispuestos a contemplar un negocio común.»* ([86])

Estas actas traducen la voluntad de repartirse, por un lado, el mercado de la Costa Azul, y a corto y largo plazo las fuentes de suministro de cemento.

(4) *Société des Ciments Français — Buzzi*

El 17 de marzo de 1988, Ciments Français comunicó sus tarifas en vigor a partir del 2 de marzo de 1987. La nota reza como sigue: *«En respuesta al télex del corriente, le envío nuestras escalas de precios franco fábrica de cemento en sacos y a granel. Todavía no se ha decidido el calendario de revisión de los precios. Se prevé una subida media del 1% al 1,5% durante el año en curso»* ([87]) (doc. 33126/11982-11987).

(5) *Vicat — Buzzi*

Tras la solicitud de Buzzi (doc. 33126/11974), Vicat transmitió a Buzzi, el 11 de mayo de 1983, la tarifa aplicable a partir del 1 de junio de 1983 (doc. 33126/11973), y Buzzi transmitió por télex a Vicat, el mismo día y el 16 de mayo de 1983, sus precios franco fábrica de Robilante a partir del 28 de febrero de 1983 (doc. 33126/11975-11977). El 23 de abril de 1986, Buzzi envió a Vicat el siguiente télex (doc. 33126/6144): *«Nos llegan solicitudes de suministro de cemento tanto de Niza como de Toulón. Hemos dado una respuesta negativa a todas ellas, y tenemos la intención de seguir haciéndolo. Hemos tenido noticia de la reciente subida de sus precios. Tengan a bien comunicarnos: los precios franco fábrica para el producto a granel y en sacos, el porcentaje de aumento, si otros aumentos de precios son previsibles durante el año en curso. Nuestros precios serán, a partir de marzo de 1986: Liras/tonelada (ilegible) franco fábrica, liras/tonelada 81.EPP franco fábrica (ilegible). El porcentaje de aumento ha sido aproximadamente de un 4,5%. Se prevé/espera otro aumento del 3% para septiembre»* ([88]) . Vicat transmitió a Buzzi la tarifa aplicable a partir del 1 de julio de 1986 (doc. 33126/11971), sobre la cual Buzzi anotó arriba: *«+ un 6,3% a granel sobre marzo de 1986; + 18,79 en sacos.»*

(6) La Comisión considera que el motivo de que Vicat y Ciments Français comunicaran sus tarifas, y en el caso del último también la previsión de subida de precios, es dar a Buzzi la posibilidad de alinear sus precios para las ventas en Francia sobre los de Ciments Français y Vicat. Asimismo, la Comisión estima que la comunicación en que Buzzi informa a Vicat de que ha rechazado pedidos de cemento procedentes del sur de Francia y tiene intención de seguir haciéndolo se inscribe en un marco de reparto del mercado del sur de Francia.

(7) Las empresas francesas en cuestión consideran que, por razones económicas, en particular los costes de transporte, el mercado fronterizo italiano no les resulta atractivo.

Buzzi afirma que, a pesar de los obstáculos (costes de transporte, aduanas, diferencia de calidad entre cementos italiano y francés) que ha debido superar, y a pesar de la posibilidad que tenía de encauzar su producción hacia mercados más cercanos y rentables, desde el final de los años '60, exportó interesantes cantidades *(«interessanti quantità»)* de cemento en el sur de Francia. La empresa señala que, si hubiera habido acuerdos con los productores franceses, no se habría enfrentado a tales obstáculos para abrir mercado en Francia. El hecho de haberse embarcado en la difícil tarea de exportar demuestra que Buzzi ha actuado de manera plenamente autónoma, guiándose exclusivamente por la lógica del empresario que intenta buscar nuevos mercados. Buzzi afirma, por otro lado, haber practicado precios más bajos que los que resultan de aplicar las tarifas comunicadas por los productores franceses.

A partir de los datos incluidos en la respuesta al pliego de cargos (p 15), se puede concluir que las ventas de cemento de Buzzi en Francia, después de elevarse gradualmente hasta 1986, comenzaron a disminuir de

([86]) Texto original en francés:
«Plusieurs sujets ont été abordés:
1. *Le Sud de la France*
Emanuel a compris (suite à l'entrevue avec G. Liduena) qu'il avait trois possibilités:
— Faire une usine à clinker près de l'eau
— Faire une station de broyage
— Fermer l'usine. Négocier le marché. Réalisation d'une Société pour fournir, soit à partir de La Malle, soit à partir de Robilante, soit à partir d'import (La Grèce par exemple).
Je lui ai affirmé qu'il n'y avait pas d'urgence car nous avions devant nous 15 à 20 ans de réserves. Le problème se situe principalement au niveau du permis d'exploitation.
La position de Buzzi:
— Le marché appartient à Ciments Lafarge.
— Aucun souhait de venir sur la Côte d'Azur pour perturber le marché.
Ils ont seulement 2 ou 3 clients depuis vingt ans.
— La guerre est inutile.
— Il faut faire des accords pour éviter des conflits.
— Prêts à regarder une affaire en commun.»

([87]) Texto original en francés:
«En réponse au telex de ce jour, ci-joints nos barêmes de prix ciment sac et vrac au départ des usines. Le calendrier de révisions des prix n'est pas décidé à ce jour. Une hausse moyenne de 1% à 1,5% sur l'année en cours es envisagée.»

([88]) Texto original en italiano:
«Ci giungono richiese di forniture cemento, oltre che da Nizza, anche da Tolone. Abbiamo già dato risposta negativa a tutte e intendiamo continuare a farlo. Sappiamo che recentemente i Vs/prezzi sono aumentati. Gradiremmo conoscere: i prezzi, franco fabbrica, per merce sfusa e in sacchi, qual è stata la percentuale di aumento. Se ci sono previsioni di altri aumenti nell'anno. I nostri prezzi, dal marzo 1986, sono: (illegibile) Lire/tonn. (illegibile) franco fabbrica. (illegibile) Lire/tonn. 81.EPP Franco fabbrica (illegibile).
La percentuale di aumento è stata del 4,5 per cento circa. Prevediamo/speriamo altro aumento settembre 3 per cento.»

forma considerable a partir de 1987. Según Buzzi, la caída de sus ventas en Francia se debe a la pérdida de dos clientes importantes como consecuencia de su adquisición por parte de productores franceses de cemento. La Comisión no discute que Buzzi haya perdido dos clientes importantes, pero debe hacer constar también que este productor ha rechazado suministros de cemento a nuevos clientes; que, por télex de 23 de abril de 1986, comunicó a Vicat que había denegado pedidos de cemento y su intención de seguir haciéndolo; que, en la conversación del 26 de noviembre de 1988, expresó a Lafarge su intención de no perturbar el mercado del sur de Francia y de querer mantener únicamente sus clientes actuales. Por tanto, la disminución de las ventas de cemento de Buzzi en Francia a partir de 1987 debe atribuirse a la concertación entre este productor y los productores franceses Vicat y Lafarge.

En cuanto al hecho de que Buzzi vendiera en Francia a precios más bajos que los resultantes de aplicar las tarifas de los productores franceses, baste recordar que dichos precios inferiores se deben a que la resistencia de los cementos «Portland» vendidos por Buzzi en Francia (clases 325 y 425) es más baja que las de los cementos correspondientes fabricados y vendidos por los productores franceses (clases 350 y 450).

21. **España — Portugal**

(1) Entre 1985 y 1989 se celebraron varias reuniones entre los productores portugueses Cimpor y Secil y la asociación de productores españoles Oficemen, con motivo de las exportaciones de cemento -sobre todo de Portugal a España- debido a la diferencia de precios entre ambos países. Oficemen fue representado en las reuniones por su presidente, asistido por miembros del Consejo de dirección.

(2) Según las actas de Cimpor (doc. 33322/155-157), el 22 de julio de 1985, las dos partes llegaron al siguiente acuerdo: *«Las partes presentes, que pueden considerarse los representantes de los productores de cemento de España y de Portugal, han expresado su adhesión inequívoca al principio de no existencia de movimientos de cemento de España hacia Portugal y de Portugal hacia España, a menos que sean deseados o controlados por la industria cementera de cada uno de los dos países. No obstante, reconocen que esta posición inequívoca de acuerdo no evita que las intervenciones «de terceros» (distribuidores, minoristas, consumidores, transportistas, etc) puedan afectar a las intenciones de las dos partes sin que éstas puedan efectuar un control eficaz. Si se produjera este tipo de situaciones, las dos partes deben proceder a intercambios abiertos de información para encontrar una solución al problema»* [89] . Tras señalar que las diferencias de precios entre España y Portugal vienen a fomentar los movimientos de cemento, que se esperaba un aumento de un 10% de los precios portugueses en octubre, y que las normas sobre competencia de la CEE y de los dos países pueden suponer obstáculos a sus decisiones, las partes acordaron reexaminar la situación en octubre de 1985. La Comisión no dispone de ningún indicio de una reunión en octubre; no obstante, según un documento de Hispacement (doc. 33322/2901) se celebró una reunión en diciembre: *«El Sr. Bordado me dice que los Presidentes de las compañias cementeras portuguesas se reunieron en Oficemen con sus homólogos españoles en el pasado mes de diciembre, llegando a la decisión de que ninguno de los países exportaría al otro. Me confirma que SECIL está firmemente dispuesto a cumplir con ese compromiso. Me indica que CIMPOR últimamente ha tenido muchas solicitudes para exportar a España por la zona de Extremadura, que han supuesto una tentación para CIMPOR pero hasta el momento ha desistido, al valorar finalmente el perjuicio que podría suponer para las compañías cementeras de ambos países la adopción de esa decisión.»* [90]

(3) Según las actas de la reunión del Consejo de dirección de Oficemen (doc. 33322/1311 y 1314), el 20 de enero de 1986 se celebró otra reunión entre Oficemen, Cimpor y Secil al objeto de informarse mutuamente sobre la evolución de las exportaciones de cemento entre los dos países. Durante esta reunión los productores portugueses comunicaron a Oficemen que los precios portugueses habían aumentado en 650 escudos la tonelada, y las dos partes acordaron la mutua notificación de las exportaciones que llegasen a su conocimiento.

---

[89] Texto original en portugués:
«1. Os presentes, que se podem considerar os representantes da indústria de produção de cimento de Espanha e de Portugal, manifestaram a sua adesão inequívoca ao princípio de que não deverão haver movimentos de cimento de Espanha para Portugal e de Portugal para Espanha, a não ser que sejam solicitados e controlados pelas indústrias cimenteiras de cada um dos países.
2. Todavía, reconheceram que esa posição de acordo inequívoca não evita que haja intervenção de «terceiros», (Distribuidores, Retalhistas, Consumidores, Camionistas, etc.), que possam pôr em causa as intenções das duas partes, sem que as mesmas possam exercer um controle efectivo.
No caso de ocorrência desas situações, as duas partes deverão proceder a uma troca de informações completamente aberta a fim de se tentar encontrar uma solução para o problema.»

[90] Texto original en español.

(4) El 23 de enero de 1987 tuvo lugar otra reunión, de la cual se redactaron dos actas: unas actas manuscritas en portugués (doc. 33322/163-166) y otras en español (doc. 33322/1406-1408). De ellas se desprenden los siguientes datos: los productores españoles expresaron su inquietud cara al aumento de las exportaciones de cemento portugués en sacos en Extremadura y al inicio de exportaciones de cemento portugués a granel en Galicia; los productores portugueses atribuyeron este flujo a las diferencias de precios, que no integran la diferencia de calidad de los cementos portugueses y españoles, y propusieron una solución a medio plazo, consistente en una política de aumento de los precios del cemento portugués, y una solución a corto plazo, consistente en una política de desaliento de los operadores portugueses que se dedicasen a las exportaciones fronterizas.

(5) Durante la reunión del 6 de marzo de 1987, de la que existen actas en español (doc. 33322/1410-1412), se debatieron fundamentalmente dos asuntos: los precios del cemento portugués en conexión con las exportaciones en España; y el cemento portugués P-300, que no cumple los requisitos de las normas españolas, y cuya utilización debería ser prohibida por las autoridades españolas. En esta reunión, los productores portugueses comunicaron a sus homólogos españoles la lista de los operadores españoles que les habían pedido cotizaciones del cemento (doc. 33322/172), y se examinó la situación de las exportaciones de cemento portugués en España para cada lugar de entrada (Valencia de Alcántara, Badajoz, Tuy), para cada mes de 1986 y para enero y febrero de 1987 (doc. 33322/170).

(6) Durante las inspecciones no se han hallado actas de las reuniones posteriores, cuya existencia se deduce de los documentos siguientes:

— La reunión del 25 de junio de 1987 se deduce del documento de Cimpor «Programa de Acção Conjunta» (doc. 33322/79);

— Las reuniones del 10 de noviembre de 1987, 5 de febrero de 1988, 21 de abril de 1988, 10 de mayo de 1988 y 27 de julio de 1988 se deducen de los documentos de Cimpor «Programa de Acção Conjunta» (doc. 33322/respectivamente pp. 84, 85, 88, 89, 90) y de los télex y notas en que se comunican los nombres de los asistentes (doc. 33322/respectivamente pp. 160, 161, 270-276, 1582-159, 1397-1399);

— Las reuniones del 28 de octubre de 1988, 12 de enero de 1989, 23 de febrero de 1989, 24 de abril de 1989 se deducen de los documentos de Cimpor «Programa de Acção Conjunta» (doc. 33322/respectivamente pp. 92, 93, 95, 96).

(7) Durante estas reuniones se analizaron los datos sobre el estado mensual de las exportaciones de cemento portugués en España, para cada punto de entrada (doc. 33322/162, 177, 181, 252).

(8) Toda una serie de télex de 1988 y 1989 (doc. 33322/485-486, 4932a495, 512-513, 530-532, 537-538, 549-550) pone de manifiesto que Cimpor rechazó cualquier solicitud de cemento procedente de España con la fórmula *«no tenemos disponibilidades para la exportación.»*

Un comerciante español, Tracoisa, al que se denegó la venta de cemento no sólo en España (doc. 33322/512-513, 566-567), sino también en el Benelux (doc. 33322/527-529), envió, el 13 de marzo de 1989, el siguiente télex a Cimpor (doc. 33322/575): *«Si no se pueden considerar las exportaciones a España debido al acuerdo entre los productores españoles y portugueses, de acuerdo, pero les rogamos nos comuniquen sus posibilidades para los demás mercados.»* ([91])

Si bien Cimpor se negó a vender en España, durante los mismos años 1988/89, atendió pedidos concretos de cemento, no vinculados a contratos de larga o corta duración, para los destinos siguientes: África (doc. 33322/516-517, 525-526, 533-536); Guinea (doc. 33322/496-511, 5542-556); Senegal (doc. 33322/551-553); Libia (doc. 33322/490-492, 546-548); Madagascar (doc. 33322/539-541, 571-574); Puerto Rico (doc. 33322/543-545); Estados Unidos (doc. 33322/523-524); Antillas (doc. 33322/514-515).

(9) De la exposición precedente se puede concluir que el objetivo buscado por los productores portugueses y españoles representados por su asociación fue controlar las exportaciones de cemento entre los dos países ibéricos y, por lo tanto, repartirse los mercados.

(10) Según las partes interesadas, las reuniones de los productores portugueses con Oficemen no tenían por objeto impedir los movimientos de cemento entre los dos países, sino velar por el respeto de las normas españolas de utilización del cemento y poner remedio a las diferencias artificiales entre los precios.

Según la legislación portuguesa (decreto n° 208/85), en dicho país se pueden utilizar cementos de las clases 30 y 40; esta legislación se modificó en 1991, y las nuevas disposiciones prevén las clases de cemento 32,5 y 42,5.

En cambio, la legislación española preveía las clases de cemento 35, 45, 55 (Decreto 1964/75); el Decreto 1312/88 de 28 de octubre de 1988, publicado en el BOE de 4 de noviembre de 1988, aprobó nuevas normas técnicas con las clases de cemento 25 a 55; y se

([91]) Texto original en inglés:
«If exports to Spain cannot (be) even considered due to the bilateral agreement between Spanish and Portuguese producers, okay but please let us know your possibilities for other markets.»

hizo obligatoria (Decreto 1313/88 de 28 de octubre de 1988, publicado en el BOE de 4 de noviembre de 1988) la homologación del cemento utilizado en España para obtener hormigón y mortero destinados a la realización de productos prefabricados.

Según Oficemen, la preocupación de los cementeros españoles era, como se expone en las actas de la reunión del 6 de marzo de 1987, evitar que en España circulase cemento no conforme a la legislación española, y eliminar responsabilidades de los productores españoles en caso de mezclas del cemento portugués con el español.

(11) Las observaciones de las partes suscitan los comentarios que a continuación se exponen.

Si bien el Decreto español n° 1312/88 de 28 de octubre de 1988 dispone de manera inequívoca que las condiciones técnicas establecidas para el cemento se aplican a todas las obras, de financiación tanto pública como privada, el Decreto n° 1964/75 no está tan claro, ya que prevé que *«a partir de la fecha de entrada en vigor del pliego no podrán ser objeto de licitación ni contratarse obras, trabajos o servicios que supongan la utilización de cementos que no cumplan las prescripciones del pliego adjunto.»*

En cualquier caso, cualquiera que sea la interpretación que se dé a los Decretos, su aplicación es competencia de las autoridades públicas y no de empresas o a asociaciones privadas que no han recibido ninguna facultad de este tipo.

Independientemente de la interpretación de su ámbito de aplicación, el Decreto español n° 1964/75 preveía la utilización de un cemento al menos de la clase 35; así pues, nada impedía la utilización del cemento portugués de la clase 40.

Las actas de la reunión del 22 de julio de 1985 (doc.33322/155-157) describen la resolución según la cual *«no debería haber movimientos de cemento de España hacia Portugal o de Portugal hacia España, a menos que sean deseados o controlados por la industria cementera de cada uno de los dos países.»* Si es cierto lo que las partes afirman, y su preocupación principal era efectivamente evitar la circulación de cemento que no correspondiese a las legislaciones de uno de los países, no se explica cómo el solo control o la voluntad de efectuar movimientos por parte de las industrias cementeras puede hacer que el cemento exportado se conforme a las normas del país de destino. Por otro lado, esto no justifica el control de las posibles exportaciones de España a Portugal, dado que el cemento español es al menos de clase 35 y, en consecuencia, superior a la clase 30 portuguesa.

En el documento de Hispacement (doc.33322/2901) se observa que Secil estaba firmemente dispuesto a suscribir el acuerdo de no exportar de un país al otro, y que Cimpor ha resistido a la tentación de exportar, a pesar de los pedidos de cemento procedentes de España. Si las empresas portuguesas son firmes en su resistencia a las tentaciones de exportar es porque la exportación es posible; en caso contrario, ni siquiera se habría planteado el problema de las tentaciones.

Oficemen sostiene que el aumento de las exportaciones portuguesas, que pasaron de 2 439 T en 1986 a 28 999 T en 1987 y 75 427 T en 1988, y su posterior caída a 2 715 T en 1989 y a 83 T en 1990 (a causa de la entrada en vigor de los Decretos n° 1312 y 1313/88), demuestran que nunca ha habido acuerdos entre productores portugueses y Oficemen para impedir las exportaciones de cemento. El aumento de las exportaciones no basta para contradecir lo que ha sido comprobado en los documentos. La caída de las exportaciones en 1989 y 1990 se debió únicamente a la necesidad de los productores portugueses de solicitar ante las autoridades españolas un larguísimo procedimiento de homologación del cemento, de conformidad con el Decreto n° 1313/88: este procedimiento no finalizó hasta el 17 de diciembre de 1990 (Boletín Oficial del Estado n° 50, de 27 de febrero de 1991). Por otro lado, la homologación sólo afecta al cemento utilizado para la fabricación de determinados productos (hormigón y mortero para productos prefabricados), lo que explica que, a pesar de los Decretos n° 1312 y 1313/88, siguió habiendo exportaciones en 1989 y en 1990 para otros usos.

22. Francia — Alemania

(1) Tras hacer constar que en Alsacia se habían producido entregas de cemento alemán, conforme con las normas francesas, a un precio inferior en un 10,5% al precio del cemento francés correspondiente, una nota interna de Vicat (doc. 33126/6055-6057), con fecha de 22 de julio de 1982 y sobre las «entregas de cemento alemán en el este de Francia» describe los resultados de la investigación:

«1° Antecedentes»

Históricamente, este asunto comenzó con la vinculación económica de la región del Sarre a la RFA en 1959.

Entre la Segunda Guerra Mundial y el 1 de enero de 1957, fecha en que se devolvió a la RFA la zona del Sarre, autónoma desde el punto de vista administrativo (1947), estuvo económicamente vinculada a Francia. La integración económica real no tuvo lugar hasta 1959. Durante el período de 1947-1959, los suministros de cemento fueron efectuados — por reparto acordado — a través de las empresas siderúrgicas francesas (Thionville y Hagondange) y alemanas.

Así pues, hasta estos últimos años las entregas se realizaban según la siguiente relación:

— *S.C.F. = 120 000 ton./año por el canal de Saarländische Zement-Gesellschaft (filial de S.C.F.).*

— *Cedest = 90 000 ton./año.*

— *Productores alemanes (Dyckerhoff desde la fábrica de Gommel y Heidelberger) = 250 000 ton./año.*

El Sarre, con un consumo de 0,430 T per cápita, tiene una población aproximada de 1 200 000 habitantes.

Esta situación, admitida por todos, fue modificada hace unos 5 años por Cedest que, no contenta con abastecer el mercado del Sarre, se hizo con toda una gama de consumidores alemanes, por valor de aproximadamente 100 a 120 000 ton./año. Esta innovación originó vehementes protestas de los productores alemanes, que cansados de debatir inútilmente, tomaron la iniciativa invadiendo el este de Francia, para compensar los ingresos perdidos mediante las ventas en el mercado francés, con especial atención a la clientelà de Cedest.

A ello hay que añadir el hecho de que, simultáneamente, el productor alemán Wössingen (en el que Lafarge posee una participación del 34%) (de hecho, Lafarge ostenta el control de Wossingen desde 1981, n.d.r.) ha comenzado a suministrar cemento instantáneo a Schoeneck, hasta ahora abastecido por S.C.F.

En consecuencia, se ha creado un clima de aguda tensión entre Cedest y S.C.F., alimentado aún más por la batalla existente entre estos dos competidores en el Bajo-Rin y en el Mosela.

2° Consecuencias

A pesar de la devaluación del franco francés y de las medidas de bloqueo de precios (11. 6. 1982), los productores alemanes han resuelto intensificar sus medidas en el este.

Además de los cuatro comerciantes del bajo Rin, Heidelberger abastece ya a una empresa de comercialización de hormigón de primera magnitud de Sarreguemines, Angernmuller, asignada a Cedest.

En el caso de que esta situación, actualmente confinada al Bajo-Rin y al Mosela, se extendiese al Meurthe-et-Moselle o a los Vosgos, ello tendría graves consecuencias, especialmente en un mercado en plena recesión.

Por añadidura, Cedest se esfuerza por sembrar la cizaña, lo cual desembocará inevitablemente en un conflicto que puede extenderse como una mancha de aceite, precisamente cuando estamos intentando revalorizar nuestros tonelajes.

No obstante, sigue existiendo el mismo problema de la actitud de Cedest con respecto a los volúmenes ya conquistados en el mercado francés por los productores alemanes.» ([92])

2) El acuerdo de reparto del mercado del Sarre venía reforzado por el acuerdo de constitución de la empresa común de transporte de cemento «Saarländische Silo-Transport GmbH», que los asociados (Arbed, Ciments Français, Cedest, Wulfrather, Heidelberger, Dyckerhoff) debían utilizar en exclusiva para el transporte del cemento destinado al Sarre. En vista de que los asociados alemanes no podían ya utilizarla, y que su rentabilidad era negativa, esta empresa de transporte ha

([92]) Texto original en francés:
«1° Historique»
Le point de départ de cette affaire est historiquement le rattachement économique à la R.F.A. de la Sarre en 1959.
Après le second conflit mondial, la Sarre administrativement autonome (1947) fut rattachée économiquement à la France avant de faire retour à la R.F.A. le 1. 1. 1957. La réintégration économique n'eut lieu en fait qu'en 1959. Pendant la période 1947-1959, les fournitures de ciment furent effectuées — par répartition délibérée — par le canal des sidérurgistes français (Thionville et Hagondange) et allemands.
Les livraisons se faisaient donc jusqu'à ces dernières années dans la relation suivante:
— S.C.F. = 120 000 Tonnes/an par le canal de Saarländische Zement-Gesellschaft (affiliée à S.C.F.).
— Cedest = 90 000 Tonnes/an.
— Producteurs allemands (Dyckerhoff au départ de l'usine de Gommel et Heidelberger) = 250 000 Tonnes/an.
La Sarre — qui a un taux de consommation de 0,430 T. par habitant dispose d'une population de 1 200 000 personnes environ.
Cette situation reconnue de tous a été profondément amendée il y a environ 5 ans par Cedes qui, non content d'approvisionner le marché sarrois, s'es adjugé pour une part annuelle d'environ 100 à 120 000 Tonnes/an toute une couche d'utilisateurs allemands. Cette novation a engendré des protestations véhémentes des producteurs allemands qui, las des discussions stériles, ont pris l'initiative, en envahissant l'Est de la France, de transporter ce manque à gagner sur le marché français en visant particulièrement la clientèle Cedest.
A cela il y a lieu d'ajouter le fait que le producteur allemand Wössingen (Participation Lafarge de 34%) (en fait Lafarge a le contrôle de Wössingen depuis 1981, n.d.r.) a pendant le même temps entrepris de fournir Readymix à Schoeneck jusqu'alors approvisionné par S.C.F.
Un climat de tension très grave s'es donc installé entre Cedest et S.C.F. qui se trouve être accru par la bataille que se livrent ces deux concurrents dans le Bas-Rhin et en Moselle.
2° *Conséquences*
En dépit de la dévaluation du Franc français et des mesures de blocage de prix (11. 6. 1982), les producteurs allemands ont pris l'initiative d'intensifier leur action dans l'Est.
En plus des quatre négociants bas-rhinois, les approvisionnements d'un très important négociant — bétonnier de Sarreguemines inféodé à Cedes — Angernmuller — sont désormais assurés par Heidelberger.
Cette situation circonscrite au Bas-Rhin et à la Moselle — si elle venait à s'étendre à la Meurthe et Moselle ou aux Vosges — aurait des conséquences particulièrement graves dans un marché en pleine récession.
De surcroit Cedest fait en sorte de pourrir le climat ce qui ne peut que déboucher sur une situation conflictuelle — qui risque de faire tache d'huile à un moment où nous tentons de valoriser nos tonnes.
Le problème demeure toutefois entier pour ce qui concerne les tonnes prises sur le marché français par les producteurs allemands — du fait de l'attitude de Cedest.»

sido cedida con fecha de 16 de abril de 1986 (doc. 33126/13477-13478 y 13444-13445).

(3) Se celebraron diversas reuniones e intercambiaron varias notas para solucionar el problema de las ventas de Cedest fuera de cuota y las reacciones alemanas.

(4) Una nota interna manuscrita de Lafarge — Ciments Bétons Europe de 23 de junio de 1982 (doc. 33126/6592-6596) recoge los debates de Lafarge con un fabricante alemán.

La nota comienza por *«GR (uner- Dyckerhoff, n.d.r.) 1) recordatorio» y evoca las relaciones Cedest-Alemania del sur, la "regla del juego" en Sarre que motivó el aumento de precios en 15 DM, violación de esta regla hacia 1970 por parte de Thionvillaise (Cedest, n.d.r.), la reacción de la asociación alemana y las negociaciones con la asociación francesa.*

La nota continúa en la p. 2: *«2) W (össingen, n.d.r.) — hemos expresado claramente la opinión de que cada uno debe permanecer dentro de sus fronteras. Expansionismo o supongamos 500 000 ton./año como punto de partida, que pasan a 600 000. Se habla de la ampliación del horno Rohmühle — 2 500 ton./día → impresión desfavorable de L(afarge, n.d.r.) debido a W (össingen, n.d.r.). El juego debería ser unir los 2 asuntos. No tratar las cosas separadamente — 268 000 ton. hace 12/14 de años.*

B.C. (Bertrand Collomb — Lafarge, n.d.r.) — dos problemas muy diferentes.

1) Relaciones entre las industrias de países vecinos

2) Participaciones de una sociedad en otro país

3) Principio home market OK. Pero ¿es fácil de respetar — en Bélgica?

Quizá discutible en las fronteras, pero no sin acuerdo.

Frente a Cedest, ¿dónde estamos? Accionistas al 25% de Cedest — no minoría de bloqueo (1/3) ni siquiera para las grandes decisiones. Grupo no solamente cemento CGIP mismo orden de importancia que Lafarge (10 000 millones).

Período relativamente difícil. Cedest ha querido hacer estallar el sistema francés. Relaciones actuales con Cedest. Nuestro poder se detiene en la frontera de los intereses de Cedest o de la matriz.

HB (Holderbank, n.d.r.), en Champagnolle, no ha podido controlar con un 40%.

Responsabilidad de la industria cementera en las exportaciones/ Cedest.

Industria (asociación) y especialmente Lafarge ha ejercido toda su influencia sobre:

— competencia salvaje (Kerpen)

— escoria molida peligrosa para mezclas.

¿Dónde están los derechos de Cedest, si esto dura desde hace 10 años?

Renard (Cedest, n.d.r.) dice que depende de W (össingen, n.d.r.) y de L (afarge, n.d.r.).

¿A quién debemos dirigirnos por encima de él? Cedest debe comprender que se debe volver al tonelaje inicial o a un equilibrio de exportaciones mutuas, pero no en una sola dirección.

H (ummel, Dyckerhoff, n.d.r.). Desde 1980 hemos dicho que no se acepte, constantemente, en conversaciones con colegas franceses.

Cedest (81).

Hemos contado con nuestros colegas franceses para soluciones.

La otra alternativa era RM ; al resultar imposible, vamos a Francia contra nuestros principios fundamentales.

BC (Bertrand Collomb — Lafarge, n.d.r.) devuelve la pelota a Ciments Français.

(Aparentemente, Hummel toma la palabra) *CF (Ciments Français, n.d.r.) sabemos que su influencia sobre Cedest es inferior a la de L (afarge, n.d.r.). Además, los precios de suministro a RMC son inferiores a los franceses.*

¿Cómo se reconoce una referencia válida al derecho a suministro?

BC (Bertrand Collomb — Lafarge, n.d.r.) — W (össingen, n.d.r.). Concentración no llegada a su término.

Alem. importante en Europa. Mismo principio que en Norteamérica. Sentimiento desagradable (palabra ilegible) presencia. Armonía. No agresividad.

(Quizá los interlocutores alemanes toman la palabra, ya que la nota continúa:

El mayor exceso de capacidad se da en Westfalia. Pero existe exceso por todas partes, y eso crea aberturas hacia las regiones y países vecinos. Creemos estar en relaciones bastante buenas con L (afarge, n.d.r.) como para decir: no vengáis a W (estfalia, n.d.r.);

Westfalia: Wülfr (ather), RMC Hoesch, Dyckerhoff o combinación de los 2, Sebel Söhne debe cerrar.

GR (uner — Dyckerhoff, n.d.r.). Estamos bien dispuestos a verles participar cuando estemos seguros de que aceptarán las reglas del juego, pero aún no lo estamos. Las cifras publicadas por el Verband para el mercado doméstico son exactas a menos de 1%.

G (runer — Dyckerhoff, n.d.r.) considera que W (össingen, n.d.r.) es agresivo.

— W (össingen) ofrece de 3 a 5 DM menos que los grandes en Karlsruhe

— W (össingen) no desvela sus cifras, no está de acuerdo en fijar una cuota de mercado.

Tenemos capacidad 700 000 T clinker: lo hemos hecho.

Se construye una mezcladora para renovar y no para un importante aumento de capacidad.

W (össingen, n.d.r.) = 337 000 en 72 y creemos que es una cifra razonable.

76 → 81 RFA 10%
BW 9,2

así pues, W (össingen, n.d.r.) también Rep. aproximadamente.

Entrar en Westfalia sin comentárnoslo es un acto hostil de cualquiera.

En tanto en cuanto:
— *no dispongamos de las cifras*
— *sólo veamos el descenso de los precios*
— *veamos inversiones*
— *no se dé un acuerdo sobre reparto*

sólo podemos reaccionar con cierta desconfianza.

Nos dicen ustedes. . . no tienen más que creernos. La respuesta es simple: he aquí nuestras cifras.

H (ummel — Dyckerhoff, n.d.r.). La media de utilización es un 60%. Es una situación muy favorable.

BC (Bertrand Collomb — Lafarge, n.d.r.) considera que el nivel de confianza solicitado al principio por L (afarge, n.d.r.) no es inferior al que ustedes deberían tener → 1 miembro Verband. Pero por nuestra parte consideramos que no es anormal pedir una apertura.» ([93])

(5) El 28 de julio de 1982, Dyckerhoff escribe a Lafarge (doc. 33126/6597-6599), en respuesta a una carta 8 de julio de 1992; después de haber evocado las buenas relaciones entre ambas empresas, la carta dice: *«Y ya que estamos intercambiando francamente nuestras ideas, querría también añadir hoy que, según nosotros, una cooperación auténtica podría tener efectos positivos no solamente en cuanto a su participación mayoritaria en Wössingen, sino también sobre Cedest. Los problemas que existen deberían poder solucionarse con una actitud básicamente positiva de todos los participantes, dada la composición de*

([93]) Texto original en francés:
«Gr (uner- Dyckerhoff, n.d.r.) 1) Rappel histoire» et évoque les relations Cedest-Allemagne du Sud, «la règle du jeu» en Sarre qui avait eu comme résultat le relèvement de prix de 15 DM, la violation de cette règle vers 1970 par la Thionvillaise (Cedest, n.d.r.), la réaction de l'Association allemande, les pourparlers avec le Syndicat Français.
La note continue en p. 2 «2) W(össingen, n.d.r.) — Nous avons clairement exprimé l'avis que chacun doit rester dans ses frontières. Expansionisme ou supposons 500 000 T./an point départ passé à 600 000. On parle de l'agrandissement du four Rohmühle — 2 500 T./jour → Impression défavorable de L. (afarge, n.d.r.) à cause de W. (össingen, n.d.r.). Jeu devrait être joindre les 2 asuntos. Ne pas traiter les choses séparément — 268 000 T. il y a 12/14 ans.
B.C. (Bertrand Collomb — Lafarge, n.d.r.) — deux problèmes très différents.
1) Relations entre les industries des pays voisins
2) Participations d'une société dans un autre pays
1) Principe home market OK. Mais est-ce facile à respecter — En Belgique?
Peut-être à remettre en cause au niveau des frontières mais pas sans accord.
Face à Cedest, nous sommes où? Actionnaires à 25% de Cedes → pas minorité de blocage (1/3) même pour les grandes décisions. Groupe pas seulement ciment CGIP même ordre d'importance que Lafarge (10 Mia).
Période relativement difficile. Cedest a voulu faire éclater le système français. Relations aujourd'hui avec Cedest. Notre pouvoir s'arrête à la frontière des intérêts de Cedest ou maison mère.
HB (Holderbank, n.d.r.) en Champagnolle n'a pas pu maîtriser avec 40%.
Responsabilité de l'industrie Cimentière dans exportations/ Cedest. Industrie (Syndicat) et particulièrement Lafarge a exercé tout son poids lorsque:
concurrence sauvage (Kerpen)
laitier moulu dangereux pour mélanges.
Où en sont les droits de Cedest puisque cela dure depuis 10 ans? Renard (Cedest, n.d.r.) dit qu'il dépend de W(össingen, n.d.r.) et de L(afarge, n.d.r.).
A qui devons-nous nous adresser au-dessus de lui. Cedest doit comprendre que le tonnage doit être ramené à sa base ou un équilibre des exportations mutuelles mais pas à sens unique.
H(ummel, Dyckerhoff, n.d.r.). Nous avons dit ne pas accepter, constamment depuis 1980 dans des conversations avec collègues français Cedest (81).
Nous avons compté sur nos collègues français pour solutions.
L'autre branche de l'alternative était RMC impossible donc finalement, contre nos *principes fotndamentaux* nous allons en France.
BC (Bertrand Collomb — Lafarge, n.d.r.) rejette la balle aux Ciments Français.
(Hummel reprend apparemment) CF (Ciments Français, n.d.r.) nous savons que son influence sur Cedest es inférieure à celle de L(afarge, n.d.r.). En plus prix de fourniture à RMC sont inférieurs prix français.
Comment reconnaît-on la référence valable le droit à la fourniture?
BC (Bertrand Collomb — Lafarge, n.d.r.) — W(össingen, n.d.r.).
Concentration pas arrivée à son terme.
Allem. important en Europe. Même principe qu'en Amérique du Nord. Sentiment désagréable (illisible) présence. Harmonie. Pas d'agressivité.(Peut-être les interlocuteurs allemands reprennent la parole car la note poursuit en indiquant):
La plus grande surcapacité est en Wesphalie. Mais surcapacité un peu partout et cela crée des percées vers les régions et les pays voisins.
Donc nous croyons être en assez bonnes relations avec L.(afarge, n.d.r.) pour dire: ne venez pas en W.(esphalie, n.d.r.);
Wesphalie: Wülfr(ather), RMC Hoesch, Dyckerhoff ou combinaison des 2, Sebel Söhne doit fermer.
Gr(uner — Dyckerhoff, n.d.r.). Nous sommes tout disposés à vous voir participer lorsque nous serons sûrs que vous accepterez les règles du jeu mais nous n'en sommes pas encore là. Les chiffres publiés par le Verband pour marché domesique sont exacts à moins de 1%.
G(runer — Dyckerhoff, n.d.r.) considère que W(össingen, n.d.r.) est agressif.
— W(össingen) offre 3 à 5 DM. de moins que les gros à Karlsruhe
— W(össingen) ne fournit pas ses chiffres, n'est pas d'accord pour fixer une part de marché.
Nous avons capacité 700 000 T. clinker: on l'a fait.
On construit un row-mill pour renouveler et pas pour une sensible augmentation de capacité.
W(össingen, n.d.r.) = 337 000 en 72 et nous croyons que c'est un chiffre raisonnable.
76 → 81 RFA 10%
BW 9,2
donc W(össingen, n.d.r.) aussi Rep. à peu près.
Acte inamical de n'importe quelle source l'arrivée en Wesphalie sans nous en parler.
Aussi longtemps que:
— on n'a pas les chiffres
— on ne voit que l'abaissement des prix
— on voit des investissements
— on ne donne pas un accord sur partage
nous ne pouvons que réagir avec une certaine méfiance.
Vous nous dites. . . vous n'avez qu'à nous croire. La réponse es simple: voici nos chiffres.
H(ummel — Dyckerhoff, n.d.r.). Moyenne utilisation est 60%. C'est une situation très favorable.
BC (Bertrand Collomb — Lafarge, n.d.r.) estime que le niveau de confiance demandé au départ par L(afarge, n.d.r.) n'est pas inférieur à celui que vous devriez avoir → 1 membre Verband. Mais de notre côté nous esimons qu'il n'est pas anormal de demander une ouverture.»

los Consejos de administración de Cedest y de Lafarge.» (94)

Esta carta confirma el acuerdo entre Dyckerhoff y Lafarge (véase la nota del 23 de junio de 1982 en el punto anterior) para buscar una solución al problema planteado por las ventas de Cedest fuera de cuota en Alemania.

(6) Una nota interna manuscrita de Lafarge — Ciments Béton Europe de 2 de septiembre de 1982 (doc. 33126/6584) describe una conversación telefónica con Dyckerhoff. Dyckerhoff volvió sobre una idea expresada el 29 de julio de 1982 durante una conversación telefónica: celebrar una reunión general entre Dyckerhoff, Heidelberger, Cedest y Lafarge para solucionar el problema de la agresividad de Cedest en Alemania. Lafarge respondió que ante todo era preciso agotar las posibilidades de negociación directa con Cedest, en la que Lafarge podría participar si era invitada por Cedest. Además, Lafarge añadió que le parecía prematuro organizar una reunión de los productores alemanes — incluido Wössingen — afectados por la agresividad de Cedest, antes del debate con Cedest. En conclusión, Lafarge propone a Dyckerhoff: *«1. No reunión general, sino una conversación indispensable de Dyckerhoff (con o sin Heidelberger) con el Presidente de Cedest antes de cualquier otra reunión. 2. Reunión de los productores alemanes afectados, después de esta conversación, en cierto modo para compartir los sacrificios si se ha concluido un acuerdo.»* (95)

Así pues, Lafarge está dispuesto, a través de su filial Wössingen, a sacrificar su cuota de mercado con los demás productores alemanes interesados, si se llega a un acuerdo con Cedest.

(7) Según una nota interna manuscrita de Lafarge — Ciments Bétons Europe (doc. 33126/6582-6583), la reunión sugerida por Lafarge entre Cedest, Dyckerhoff y Heidelberger tuvo lugar el 17 de noviembre de 1982, con la participación de los Sres. Seillière y Renard de Cedest, Sres. Lose y Gruner de Dyckerhoff, y el Sr. Brenke de Heidelberger. La nota expone el contenido de los debates, sobre la base de los datos transmitidos por Wössingen, a quien probablemente le fueron suministrados por Cedest:

«1. El Sr. Seillière, por primera vez, ha ofrecido las cifras siguientes (exportaciones en la RFA, excluido el Sarre): 1981: 108 000 ton. cemento, fundamentalmente HDZ; 10 meses 1982: 95 000 ton. cemento, fundamentalmente HDZ. Se incrementó mucho en los últimos años, con las indicaciones para cemento y clinker (10 años, pero ¿precisión? → ver documento escrito por Renard).

2. El mismo ha señalado que ha vendido este año 9 000 ton. de clinker a Wösingen (lo que no agrada a K (director de Wössingen, n.d.r.). (observación hecha por el autor de la nota que informa de una circunstancia posterior).

3. Cedest ha reafirmado su voluntad de vender en la RFA exclusivamente a RMC. . . y a PZW (Wössingen, n.d.r.). Estaría también de acuerdo en adaptar, en el futuro, sus suministros en la RFA (siempre excluyendo el Sarre) a la evolución de los pedidos en este país, tanto a la baja como al alza.

4. Seillière ha declarado estar dispuesto a retirarse de las zonas de PZW (Wössingen, n.d.r.), naturalmente con la condición de trasladar sus tonelajes más al norte. A lo que Gruner contestó que PZW (Wössingen) debía ceder a D(yckerhoff) un tonelaje equivalente al que Cedest abandonaría en Karlsruhe y Mannheim / Ludwigshafen. (96)

Respuesta de Cedest: eso ya no es asunto nuestro. [Obviamente, K (director de Wössingen) reacciona considerando que el juego de Cedest no es el de un asociado correcto, puesto que dando la impresión de ceder por un lado, nos «denuncia» ante D (yckerhoff)].

Independientemente de lo que ha comunicado K (director de Wössingen) me propongo pedir noticias a

(94) Texto original en francés:
«Et puisque nous échangeons franchement nos idées, je voudrais également ajouter aujourd'hui que, selon nous, une véritable coopération pourrait avoir des effets positifs non seulement en ce qui concerne votre participation majoritaire à Wössingen mais surtout sur Cedest. Les problèmes existant devraient pouvoir être résolus par une attitude fondamentalement positive de tous les participants, ceci étant donné la composition au niveau des personnes des conseils d'administration de Cedest et Lafarge.»

(95) Texto original en francés:
«1. Pas de réunion générale, mais un indispensable entretien de Dyckerhoff (avec ou sans Heidelberger) avec le Président de Cedest avant toute autre réunion. 2. Une réunion des producteurs allemands touchés, après cet entretien, en quelque sorte pour partager les sacrifices si un accord a été conclu.»

(96) Lafarge controla Wössingen, en la que Cedest posee una participación minoritaria; Lafarge tiene asimismo una participación del 25% en Cedest. Habida cuenta de estas circunstancias, Dyckerhoff considera que Lafarge puede influir sobre las actuaciones de Cedest y Wössingen, y que en consecuencia Wössingen y Cedes son una entidad económica única, o forman parte del mismo grupo.

Renard tras nuestra reunión del 28.10, de la que le he presentado un detallado informe.» ([97])

De esta nota se concluye que Cedest está dispuesto a limitar sus ventas en Alemania, y a adaptarlas a la evolución del mercado.

(8) Una nota interna de Ciments Français del 25 de enero de 1983 (doc. 33126/4254-4256) informa de una visita efectuada el 21 de enero de 1983 a Dyckerhoff, y describe el orden del día previsto para la reunión del 15 de febrero de 1983 entre Ciments Français y Dyckerhoff. La nota contiene algunos comentarios sobre los puntos del orden del día de la reunión del 15 de febrero de 1983: *«Punto 7. Se trata de hecho de las ventas de Cedest en Alemania y de DYZ (Dyckerhoff) en Francia (solicitud del Sr. Gruner). Punto 8. Hay acuerdo de DYZ sobre la reanudación de las reuniones germanofrancesas que, según DYZ, al parecer se subordina a cuestiones de prelación.»* ([98])

La nota pone de manifiesto que Ciments Français participa activamente en los debates relativos a las limitaciones de las ventas de Cedest en Alemania y a las represalias adoptadas por Dyckerhoff en Francia contra Cedest.

(9) Según las actas de Cements Français del 17 de mayo de 1983 (doc. 33126/4251-4253), los días 9 y 10 de mayo de 1983 se celebró una reunión entre Cements Français y Dyckerhoff. Los temas de debate fueron: la situación de la empresa Dyckerhoff, sus ventas, la explotación de sus fábricas (puntos 1 a 4), las negociaciones de Dyckerhoff con Ciments Luxembourgeois para la trituración de 100 000 ton. de clinker (punto 6), la agresividad de Cedest (punto 7), la actividad de ingeniería y los accionistas de Dyckerhoff (puntos 8 y 9), la organización de la reunión en París los días 17 y 18 de noviembre de 1983 entre Dyckerhoff y Ciments Français (punto 10). Acerca de los puntos 6 y 7, las actas recogen lo siguiente: *«6. DYZ ha confirmado que las conversaciones con CL estaban a punto de conseguir garantizar a DYZ una cuota de trituración de 100 000 ton. sobre las instalaciones de trituración de CL y para entregas de cemento en la región de Tréveris y en Eifel. En principio, estas toneladas no irán al Sarre, salvo si hubiera una ventaja económica segura en relación con la fábrica de Goellheim que abastece actualmente al Sarre. Estas toneladas no irán nunca a Francia.*

7. DYZ señala sus dificultades en Alemania, por la agresividad comercial de Cedest, y comunica sus medidas y proyectos para hacer frente a esta competencia.» ([99])

Dicha nota informa de la continuación de los debates entre Ciments Français y Dyckerhoff, sobre la limitación de las ventas de Cedest en Alemania y las represalias de Dyckerhoff; asimismo, de la voluntad de ésta última de respetar el mercado francés, expresada en la declaración de no querer vender el cemento obtenido a través de la trituración de clinker en Ciments Luxembourgeois.

(10) Todos estos contactos y reuniones han llevado a un acuerdo sobre la ampliación fuera del Sarre y la regulación de las ventas, como se puede ver en una carta que el Presidente de Ciments Français, Sr. Laplace, que era también Presidente de la asociación francesa, escribió el 22 de septiembre de 1986 al Presidente de Heidelberger Sr. Schumacher y de la asociación alemana Bundesverband DER Deutschen Zementindustrie (doc. 33126/3574-3576). Después de recordar las reuniones periódicas con Lose (Dyckerhoff) y Brenke (Heidelberger), los progresos realizados durante estas reuniones en relación con la situación de 1984 ([100]), y el hecho de que, si los árbitros nombrados del lado

([97]) Texto original en francés:
«Réponse de Cedest: cela ce n'es plus notre affaire. [K(directeur de Wössingen) réagit évidemment en considérant que le jeu de Cedest n'est pas celui d'un associé correct, puisqu'en ayant l'air de céder d'un côté, il nous «dénonce» auprès de D(yckerhoff)].
Indépendamment de ce qu'a rapporté K.(directeur de Wössingen) je compte demander à Renard des nouvelles en suite à notre réunion du 28.10 dont je vous ai transmis un rapport détaillé.»

([98]) Texto original en francés:
«Point 7. Il s'agit en fait des ventes de Cedest en Allemagne et de DYZ (Dyckerhoff) en France (demande de M. Gruner). Point 8. Il y a accord de DYZ sur la reprise des réunions franco-allemandes qui, d'après DYZ, est apparemment subordonnée à des questions de préséance.»

([99]) Texto original en francés:
«6. DYZ a confirmé que des conversations étaient prêtes à aboutir avec CL pour assurer à DYZ un quota de broyage de 100 000 T. sur les installations de broyage de CL et pour des livraisons de ciment dans la région de Trèves et dans l'Eifel. A priori ces tonnes n'iront pas en Sarre, sauf s'il y avait un avantage économique certain par rapport à l'usine de Goellheim qui livre actuellement la Sarre. Ces tonnes n'iront jamais en France.
7. DYZ indique ses difficultés sur le marché allemand à la suite de l'agressivité commerciale de Cedes sur ce marché et fait part de son action et de ses projets pour faire face à cette concurrence.»

([100]) Como se indicó en el apartado 19/b, entre los «puntos calientes» mencionados en la reunión de los jefes de Delegación de 9. 3. 1984, figuraban «las exportaciones de Francia a Alemania».

francés y del lado alemán no llegaban a una solución viable para todas las partes, éstas deberían tomar cartas en el asunto, la carta continúa: «*El segundo problema concierne al futuro. Durante nuestra última reunión, Ted Brenke expresó la opinión de que, si debemos renovar nuestro acuerdo, los alemanes solicitarán la reducción de las divergencias existentes desde 1984 entre las entregas francesas y alemanas. Le he respondido que si se mantenía la solicitud yo veía pocas posibilidades de que llegásemos a otro acuerdo. Como recordarán, no había ninguna justificación lógica, y aun menos ética, para esta divergencia, que de hecho no era el resultado de las conversaciones bilaterales entre los intereses franceses y alemanes, sino de un debate mucho más complicado, con un transfondo de conflictos entre las partes francesas, y que de no ser por el acuerdo de apartar a Wössingen por el momento, probablemente se habrían producido también entre los alemanes. No creo que muchas personas puedan ponerse de acuerdo sobre algo nuevo si no están bajo presión, y el verdadero objetivo de la renovación es no dejar que se desarrollen presiones. Me gustaría recibir su reacción a ambos problemas. Espero que podamos vermos de nuevo en París, a finales de octubre; tengo también prevista una cita el 15 de octubre con Ted Brenke y Jürgen Lose, y le estaría muy agradecido si pudiera llamarme antes de esta fecha.*» ([101])

El destinatario de la carta anotó a mano: «*Conversación del 11.10*

a) Acuerdo en principio sobre la función de los árbitros

b) no dar relaciones de cantidades, no hablar oficialmente hasta después de París.» ([102])

De esta carta se pueden deducir los siguientes puntos esenciales: que existía un acuerdo entre determinadas empresas francesas y alemanas (SFIC, Lafarge, Cementos franceses y Cedest, por una parte, y BDZ, Heidelberger y Dyckerhoff, por otra); que la ejecución o interpretación de este acuerdo ha dado lugar a problemas que se han sometido a arbitrajes; que hay en curso conversaciones para renovar el acuerdo; que la divergencia entre las entregas francesas y alemanas no era el resultado de los debates bilaterales (mencionados en los apartados (4) a (9)) entre las empresas francesas y alemanas, sino de las diferencias entre las empresas francesas; que el 11 de octubre de 1986 los Presidentes de las asociaciones francesa y alemana hablaron de los dos problemas mencionados en la carta, y acordaron abordar oficialmente el problema de las cantidades después del encuentro germanofrancés, que tuvo lugar en París los días 27-28 de octubre de 1986 (según los documentos 33126/14764-14768). La Comisión no dispone de pruebas relativas a la renovación del acuerdo, pero los datos estadísticos sobre las entregas francesas en Alemania y sobre las entregas alemanas en Francia (ver apartado (12)) ponen de manifiesto que el acuerdo entre el Syndicat Français de lÍndustrie Cimentière, Lafarge, Ciments Français y Cedest, por una parte y el Bundesverband der Deutschen Zementindustrie, Heidelberger, Dyckerhoff por otra, siguió vigente después de 1986.

Según una nota interna de Heidelberger del 12 de agosto de 1987 (doc. 33126/3573), las conversaciones germanofrancesas continuaron en 1987: «*Había acordado con el Sr. Laplace debatir cuestiones abiertas y bien conocidas, antes de la expiración de su mandato en la industria francesa del cemento. Va Ud. a reunirse con la delegación Cembureau, que se va a Rusia. Desearía convenir con ustedes, antes de dicha reunión, el contenido de las conversaciones que se van a mantener. Anexo*» ([103])

El anexo consiste en la carta del 22 de septiembre de 1986, mencionada anteriormente.

(11) Para completar el cuadro de las relaciones germanofrancesas, conviene recordar asimismo las relaciones entre los operadores más importantes ([104]).

Heidelberger posee un 35% del capital de Vicat desde hace muchos años.

([101]) Texto original en inglés:
«The second problem concerns the future. Ted Brenke expressed during our last meeting the opinion that, if we were to renew our agreement, there would be a demande from the German side that the gap existing since 1984 between French and German deliveries be reduced. I told him that, if this demand were to be maintained, I saw very little hope in our reaching a further agreement. As you remember, there was no logical and, even less, ethical justification for this gap, which was not, in fact, the result of bilateral discussion between French and German interess, but resulted from a far more complicated pattern of discussion which included conflicts between the French parties, and would probably have included conflicts in the German side, had we not agreed then to leave Wössingen aside for the time being. I do not believe we can have so many people agree on something new unless they are under pressure, and the very purpose of a renewal is not to let such a pressure develop.
I should like to have your reaction on these two questions. We shall, I hope, see each other in Paris at the end of october, but I also have an appointment with Ted Brenke and Jürgen Lose on the 15th of October, and if you could call me before then, I would appreciate it.»

([102]) Texto original en alemán:
«am 11.10. — Gespräch
a) der Schiedsrichterfunktion im Prinzip zugestimmt.
b) der Mengenrelation nicht, offiziell nach Paris erst ansprechen.»

([103]) Texto original en alemán:
«Aktennotiz an Herrn Brenke.
Ich hatte ein Gespräch mit Herrn Laplace verabredet, um gemeinsam mit ihm, bevor er sein Mandat für die französische Zementindustrie niederlegt, die bekannten offenen Fragen zu besprechen. Sie werden ihm zusammen mit der Cembureau-Delegation, die nach Russland reist, begegnen. Ich würde mich gerne vorher mit Ihnen über den Inhalt des zu führenden Gespräches abstimmen.»

([104]) Los hechos descritos en este punto no se consideran contrarios a las empresas afectadas. Se mencionan únicamente para presentar todas las relaciones existentes entre los diversos operadores.

Ciments Luxembourgeois, filial de Arbed y en la que el fabricante belga CBR tiene una participación del 10% (doc. 33126/818-819), Ciments Français y Dyckerhoff crearon en 1973 una empresa en común, Intermoselle, dedicada a la fabricación de clinker y de aglutinantes hidráulicos. Como se expone en el contrato entre los asociados (doc. 33126/4446-4451), los socios tienen derecho a partes iguales de la producción; no obstante, dado que Intermoselle es la única base de suministro de clinker de Ciments Luxembourgeois y de su filial Stahlwerke Röchling-Burbach, si la parte de la producción de Intermoselle correspondiente a Ciments Luxembourgeois no basta para cubrir sus necesidades y las de su filial, Ciments Français y Dyckerhoff se comprometen a proporcionar a Ciments Luxembourgeois, tonelajes adicionales de clinker, en las condiciones establecidas en el contrato ([105]).

El grupo Lafarge controla desde 1981 la empresa alemana Wössinger Zement GmbH (antes Portland Zementwerk Wössingen, abreviado PZW), en la que Cedest tiene una participación del 17%. Desde la toma de control, Lafarge ha mantenido varios contactos con los productores alemanes, y, en particular, con Heidelberger, al objeto de incluir a PZW en el sistema de atribución de cuotas para el sur de Alemania, sistema que PZW había abandonado en 1977. Estos contactos se intensificaron en 1984 para intentar conseguir resultados, y dieron lugar a reuniones e intercambios de cartas (doc. 33126/6671-6672, 6687, 6710-6711, 6715-6719). Finalmente, la adhesión al sistema de cuotas para el sur de Alemania se decidió durante la reunión del Consejo de Supervisión de PZW del 27 de septiembre de 1985 (doc. 33126/6976-6979 y 16556): los representantes de Lafarge y Cedest votaron en favor de la adhesión, y los asociados minoritarios votaron en contra. Como se deduce de la investigación y de la decisión del Bundeskartellamt del 12 de septiembre de 1988 (doc. 33126/6720-6745), durante el verano de 1985 el grupo Lafarge, socio mayoritario de PZW, y el Sr. Schumacher, presidente de Heidelberger y del Bundesverband der Deutschen Zementindustrie, se pusieron de acuerdo para hacer participar a PZW en el acuerdo alemán sobre el sur del país. En el marco de este acuerdo, se asignó a PZW una cuota de suministro del 12,087%, y la empresa se comprometió a comunicar sus entregas al «Meldstelle» Dr. Bache y a Heidelberger.

(12) El Syndicat Français de l'Índustrie Cimentière y el Bundesverband der Deutschen Zementindustrie se transmiten cada mes, y desde hace varios años, los datos relativos a las exportaciones francesas en Alemania y a las exportaciones alemanas en Francia. El objetivo patente de estos intercambios de datos es poder comparar la información que poseen las dos asociaciones con la publicada por los institutos nacionales de estadísticas. Estos intercambios son globales y no indican de ninguna manera los destinos por región, y tampoco los datos publicados por los diferentes institutos estadísticos ni los del Statistisches Bundesamt contienen ninguna indicación de las regiones de destino; a pesar de ello, el Bundesverband der Deutschen Zementindustrie puede establecer todos los trimestres que las importaciones de los diversos países se destinan a determinados Estados Federados, y publicar estos resultados. En particular, el Bundesverband puede afirmar que las importaciones francesas de cemento se han destinado siempre a los Estados federados Renania-Palatinado, Sarre y Baden-Würtemberg, con indicación de las toneladas para cada Estado, como se puede comprobar con las cifras disponibles en el momento de la inspección sobre los cinco últimos años:

	1985	1986	1987	1988	1989 (9 meses)
Renania-Palatinado	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .] (*)
Sarre	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
Baden-Württemberg	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
TOTAL	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]

Para los mismos años, las exportaciones alemanas a Francia fueron:

	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]

(*) «[ ]»: En el texto de la presente Decisión destinado a la publicación, ciertas informaciones fueron omitidas, conforme a las disposiciones del artículo 21 del Reglamento n° 17 relativo a la no divulgación de asuntos secretos.

Este sistema de intercambios de datos permite controlar la ejecución del acuerdo de reglamentación de las ventas entre empresas francesas y alemanas (véase el apartado (10)).

La comparación de estos datos pone de manifiesto que *«se ha reducido la divergencia existente desde 1984 entre las entregas francesas y alemanas»* (carta de 22 de septiembre de 1986, citada en el apartado (10)).

(13) Lafarge aduce que su participación en un acuerdo germanofrancés presupondría que la empresa constituye una amenaza para los alemanes, o que su mercado se ve amenazado por sus competidores alemanes. Ahora bien, la localización de las fábricas de Lafarge en Francia demuestra que no existe ninguna amenaza seria que hubiera podido conducir a Lafarge a adherirse a acuerdos con los competidores alemanes; por su parte, Wössinger no tiene ningún interés económico en exportar a Francia.

Aun admitiendo que la localización de sus fábricas en Francia podría constituir cierto obstáculo, en comparación con otros productores franceses mejor situados, ante una competencia seria en Alemania o a riesgo de sufrir la competencia alemana, Lafarge no estaría amparada contra las consecuencias de la competencia entre los productores de los dos países, puesto que, como

([105]) El contrato citado y los acuerdos relativos a Intermoselle fueron comunicados a la Comisión, que mediante carta de 29.11.74 comunicó que no planteaban objeciones desde el punto de vista de las normas de competencia.

expone Vicat en su nota del 22 de julio de 1982, mencionada en el apartado (1), esta situación competitiva podría extenderse «como una mancha de aceite» y propagar sus efectos a otras regiones.

Lafarge tiene el máximo interés en participar en el sistema de división de mercado, al menos para proteger a su filial, Wössinger.

Efectivamente, el mercado de Wössinger se ve afectado por determinadas exportaciones francesas; desde 1984 como mínimo, Lafarge se ha esforzado para incluir a Wössinger en un sistema de equilibrio de cuotas en Alemania (véanse los documentos citados en el apartado (11)): en consecuencia, Lafarge tiene interés en que los acuerdos entre fabricantes franceses y alemanes no perturben el mercado de Wössinger y el sistema alemán en que se ha insertado Wössinger.

(14) Cedest arguye que los documentos citados por la Comisión traducen el hecho de que ha seguido una política de expansión en el mercado alemán y no una política de acuerdos.

En primer lugar, hay que recordar que Cedest, junto con Ciments Français, Heidelberger y Dyckerhoff, participa en el reparto del mercado del Sarre (véanse las notas del 22 de julio de 1982 y del 23 de junio de 1982 en los apartados (1) y (4)). Por otro lado, la nota manuscrita de Lafarge sobre la reunión entre Cedest, Dyckerhoff y Heidelberger del 17 de noviembre de 1982 (véase el apartado (7)), comunica que Cedest *«estaría también de acuerdo en adaptar, en el futuro, sus suministros en la RFA (siempre excluyendo el Sarre) a la evolución de los pedidos en este país, tanto a la baja como al alza.»* No hay duda de que las notas citadas traslucen cierta agresividad de Cedest en Alemania, pero no es menos cierto que la carta del 22 de septiembre de 1986 habla de una mejora de la situación desde 1984 y de un acuerdo germanofrancés, que puede ser renovado.

Con el fin de demostrar la autonomía de su política de exportación, Cedest adjuntó a su respuesta al pliego de cargos dos cuadros: uno (anexo II) reproduce las ventas en Alemania («el Sarre — aproximativo») de 1970 a 1981, y otro (anexo III) con que se pretende mostrar la evolución de las exportaciones en Alemania de 1987 a 1991. El período no recogido que figura entre los dos cuadros es el más interesante; además, se puede decir que de 1987 a 1989 hay una regresión gradual de las exportaciones en relación con la década anterior, y una progresión en 1990 y 1991. Por último, el hecho de violar el acuerdo no constituye una prueba de falta de acuerdo.

(15) Ciments Français sostiene que las notas de Vicat y de Lafarge no demuestran su participación en acuerdos germanofranceses. Además, no le afectan ni las exportaciones de Cedest a Alemania ni la actuación de Wössinger.

Sobre todo, las empresas que afectan a Ciments Français son Cedest, Dyckerhoff y Heidelberger en lo relativo a las entregas en el Sarre (nota de Vicat del 22 de julio de 1982 y nota de Lafarge del 23 de junio de 1982, citadas en los apartados (1) y (4)); en segundo lugar le afectan las entregas de Cedest en Alemania debido a las reacciones de los fabricantes alemanes en el este de Francia (nota de Vicat del 22 de julio de 1982) que ha creado *«un clima de aguda tensión entre Cedest y Ciments Français»* debido a la competencia de los productores alemanes que reaccionan en Francia a la penetración de Cedest en Alemania; por último, las ventas de Cedest en Alemania y de Dyckerhoff en Francia figuraban en el orden del día de las reuniones del 15 de febrero de 1983 y 10 de mayo de 1983 entre Ciments Français y Dyckerhoff (notas de Ciments Français del 25 de enero de 1983 y 17 de mayo de 1983, citadas en los apartado (9)).

En cuanto al problema de que Dyckerhoff lleve a cabo la trituración de su cuota de clinker en las instalaciones de Ciments Luxembourgeois, la Comisión no discute la distribución del clinker producido por la filial común. Las actas de Ciments Français del 17 de mayo de 1983 muestran que Dyckerhoff tiene la intención de triturar su cuota de clinker «para entregas de cemento en la región de Tréveris y en Eifel». Los tonelajes que no están destinados al Sarre y que no se enviarán a Francia son de cemento, y no de clinker como sostiene Ciments Français (ver actas de Ciments Français del 17 de mayo de 1983, citadas en el punto (9)).

Durante la audiencia común de todas las empresas, Ciments Français recordó los diversos obstáculos a la exportación; señaló que, a pesar de ellos, los flujos transfronterizos entre Francia y Alemania son importantes en comparación con el consumo de las regiones afectadas y que, para apreciar estos flujos transfronterizos, es necesario tener en cuenta que la densidad de consumo en las zonas francesas es más baja que en las alemanas, y que las fábricas alemanas están más lejos de los mercados franceses que francesas de los mercados alemanes (unos 20 km más). A continuación, dicha empresa explicó la evolución de la diferencia entre las entregas de Francia y las de Alemania después de 1986: *«si, no obstante, se aprecia en esta diferencia una tendencia a la disminución a partir de 1986, se comprobará que es porque las entregas alemanas en Francia aumentan en este período, y aun así existen explicaciones lógicas: en efecto*

— *El mercado regional francés ha experimentado una expansión más marcada que el alemán de 1986 a 1988: ± 11% contra + 4%*

— *Así pues, el mercado francés ha sido más atractivo para las fábricas alemanas.*

— *Además, los precios franceses fueron más atractivos que los alemanes a partir de 1986. Por tanto, se explica perfectamente la evolución de la divergencia entre las entregas de cemento de Francia y Alemania.»* ([106])

La empresa Ciments Français no presentó pruebas en apoyo de sus argumentos.Aun pasando por alto el hecho de que la mayor expansión del mercado francés no podía compensar las desventajas iniciales, recordadas por Ciments Français (la menor densidad de consumo de las regiones francesas afectadas y la mayor lejanía (20 km) de las fábricas alemanas de los mercados franceses), hay que señalar que, a partir de las comunicaciones que la asociación francesa (doc. 33126/15168-15170) y el Bundesverband alemán (doc. 33126/15161-15163) efectuaron a Cembureau, los precios franceses en absoluto fueron más atractivos que los precios alemanes de 1986 a 1988. Antes bien, la diferencia de precios se debe en mayor medida a que el cemento alemán PZ35 tiene una resistencia más baja que los cementos franceses CPJ45 y CPA55R.

	Precios medios alemanes, franco fábrica sin impuestos, comunicados por el BDZ únicamente para el PZ35	Tipo de cambio medio DM/FF para el año	Precio del cemento alemán en FF	Precio francés franco fábrica sin impuestos, comunicados por el SFIC para el CPJ45/ CPA55R
1986	DM. [. . .]	[. . .]	FF. [. . .]	FF. [. . .]
1987	DM. [. . .]	[. . .]	FF. [. . .]	FF. [. . .]
1988	DM. [. . .]	[. . .]	FF. [. . .]	FF. [. . .]

Por tanto, los hechos no avalan las explicaciones de Ciments Français.

(16) En cuanto a las observaciones del Syndicat Français de l'Industrie Cimentière, se debe recordar que la nota de Lafarge del 23 de junio de 1982 (véase el apartado (4)) menciona a dicha asociación no sólo en relación con las negociaciones entre ella y el Bundesverband, sino también con las presiones (p 3 *«Industria (asociación) y especialmente Lafarge ha ejercido toda su influencia cuando la competencia salvaje (Kerpen), escoria molida peligrosa para mezclas»).* Además, la carta del Sr. Laplace de 22 de septiembre de 1986 (véase el apartado (10)) es una carta del Presidente de la asociación francesa al Presidente del Bundesverband alemán, como se puede ver por su contenido: por añadidura, Ciments Français expresa la misma opinión.

(17) Dyckerhoff y Heidelberger consideran que el acuerdo sobre el Sarre es pura hipótesis, ya que, en primer lugar, dichas empresas no son las autoras de las notas, y además sus respectivas cuotas de mercado en el Sarre eran mínimas: 16,92% en 1989, y un 3% sin referencia a fechas. Por otro lado, las notas de Lafarge y de Ciments Français no prueban la participación de las dos empresas alemanas en posibles acuerdos, puesto que cada una ellas ha actuado con plena autonomía en el ámbito de las exportaciones a Francia. Por último, la carta del 22 de septiembre de 1986 (véase el apartado (10)) no implica nada preciso, dado que sólo contiene suposiciones.

Los argumentos de Dyckerhoff y de Heidelberger no concuerdan con los hechos ya expuestos: el acuerdo sobre el Sarre se menciona en las notas de dos fabricantes diferentes, como un hecho no sólo pasado sino también presente; si tal acuerdo no estaba vigente, no se comprende qué llevó a Dyckerhoff a declarar a Ciments Français (nota del 17 de mayo de 1983 citada en el apartado (9)), con respecto a la trituración del clinker en Ciments Luxembourgeois, que estas toneladas no se destinarían nunca a Francia y que en principio tampoco irían al Sarre; lo que permite determinar o descartar la existencia de acuerdos no son las cantidades suministradas o las dimensiones de las cuotas de mercado. Las demás notas de Lafarge y de Ciments Français prueban que los dos productores alemanes presionaron para que Cedest practicase, fuera del Sarre, una política no agresiva de ventas en Alemania, y que estas presiones, junto con las negociaciones con los productores franceses, dieron frutos, puesto que la carta del Sr. Laplace del 22 de septiembre de 1986 (véase el apartado (10)) habla de una mejora de la situación en 1986 con respecto a 1984, y de la posibilidad de renovación del acuerdo. Por último, según la nota de Heidelberger del 12 de agosto de 1987 (véase el apartado (10)), el debate sobre los temas tratados en la carta del Sr. Laplace continuó en 1987.

(18) El Bundesverband der Deutschen Zementindustrie sostiene que nunca ha sido informado de los contactos, negociaciones y correspondencia germanofrancesa, y que ni siquiera con motivo del pliego de cargos llegó la carta del Sr. Laplace del 22 de septiembre de 1986 a conocimiento del director del Bundesverband. Resulta inevitable hacer constar que es Lafarge quien afirma, en su nota el 23 de junio de 1982, que el *«Verband ha visto muy mal»* la perturbación del mercado alemán; ya que la carta del Sr. Laplace estaba destinada al Presidente de Heidelberger en su calidad de Presidente del Bundesverband, no es indispensable establecer si el director de la asociación alemana ha tenido conocimiento de la misma.

([106]) Texto original en francés:
«Si toutefois, en tendance, on apprécie que cet écart diminue à partir de 1986, on constatera que c'est *parce que les livraisons allemandes en France augmentent sur cette période,* et là encore il y a des explications logiques: en effet
— Le marché régional français a été en plus forte expansion que le marché allemand sur la période 1986-1988: ± 11% contre + 4%.
Le marché français a donc été plus attractif pour les usines allemandes.
— En plus, les prix français ont été plus attractifs que les prix allemands à partir de 1986. *L'évolution de l'écart de livraison* de ciment entre la France et l'Allemagne *s'explique donc parfaitement.»*

En cuanto a los datos estadísticos, el Bundesverband afirma: que se intercambian los datos globales de exportaciones con la asociación francesa desde hace décadas, para comprobar las estadísticas oficiales; que los datos recibidos por la asociación francesa no se comunican a los miembros del Bundesverband; que para la distribución de las importaciones francesas a los federados se utilizan las estadísticas oficiales, partiendo cálculos en la localización de las fábricas francesas y los costes de transporte; que estas asignaciones se redondean hasta las 1 000 toneladas para los Estados federados de Baden-Württemberg y Sarre, y no para Renania-Palatinado, al que se asigna la diferencia. Asimismo, el Bundesverband sostiene que después se comparan estas asignaciones con los datos sobre las importaciones elaborados por cada Estado. Según la respuesta que se dio en la audiencia, tal comparación no viene acompañada de rectificaciones de las asignaciones calculadas.

Como anunció durante la audiencia, el Bundesverband ha hecho llegar a la Comisión, el 4 de mayo de 1993, por medio de su abogado, un modelo de las nuevas estadísticas elaboradas para las entregas internas desde 1992, y un ejemplo, procedente de Renania del Norte-Westfalia, de las estadísticas de importaciones de cemento elaboradas por este Estado. Si son las mismas que las del ejemplo presentado a la Comisión, hay que tener en cuenta que los datos incluidos en estas estadísticas no son comparables, puesto que éstas contienen únicamente datos sobre las importaciones de cemento a través del comercio («Einfahr — Generalhandel»).

A pesar de los argumentos desarrollados por escrito y oralmente por el Bundesverband, la Comisión no ha conseguido encontrar explicaciones válidas a la distribución de las cantidades importadas a los diversos Estados Federados.

El Bundesverband afirma que tal distribución se realiza partiendo de las estadísticas oficiales. Ahora bien, todos los cuadros de 1985 a 1989 exhiben asteriscos únicamente junto a las importaciones RDA e importaciones totales y, a pie de página, la indicación «según las estadísticas oficiales»; no se indica nada con respecto a las importaciones de otros países, salvo en el cuadro de 1985 para 7.639 toneladas procedentes de Polonia, en que se explica *«región no clara»*. Los cuadros de 1988 y 1989 contienen una nota a pie de página posterior, señalada con una pequeña cruz junto a Bélgica (pero se puede suponer que se trata de importaciones procedentes de Bélgica y Luxemburgo, la unión económica estos dos países), que dice *«Sin las cantidades ya incluidas en el Sarre»* ([107]). Ninguna importación procedente de Bélgica o Luxemburgo está destinada al estado del Sarre, según los cuadros de 1988 y 1989, y los de 1985 a 1987: por tanto, hay que concluir que las importaciones procedentes de Bélgica y Luxemburgo fueron asignadas por el Bundesverband entre las importaciones de otro país, probablemente Francia, o entre las entregas internas. Para hacer tal operación, el Bundesverband debe estar en condiciones de conocer la procedencia real de estas importaciones, así como su verdadero destino.

El cálculo del coste de transporte no parece ser una base fiable para distribuir las toneladas importadas a los diversos Estados Federados. Esta estimación permite quizá medir, en líneas generales, la profundidad de la penetración francesa en el mercado alemán; pero no puede permitir cuantificar el tonelaje destinado a las diversas regiones comprendidas en el radio de profundización estimado. Por otro lado, el cuadro de las estadísticas sobre las importaciones en Renania del Norte-Westfalia de 1983 a 1991, presentado por el Bundesverband el 4 de mayo de 1993, pone de manifiesto que, a través del circuito comercial, Francia ha exportado y vendido en este Estado tonelajes que van de 4 621 en 1983 a 8 916 en 1991. Eso demuestra, por una parte, que el coste estimado del transporte no es un dato fiable para atribuir las toneladas importadas a los diversos Estados federados; y, por otra parte, que la presentación hecha por Ciments Français en la audiencia, que alega motivos económicos para no destinar las exportaciones francesas a Alemania sino al Sarre, al sur del Renania-Palatinado y al oeste de Baden-Württemberg, no corresponde a la realidad. Se podría observar que el cuadro de importaciones a través de los operadores del Estado de Renania del Norte-Westfalia muestra que las asignaciones realizadas por el Bundesverband son realmente estimaciones y, por lo tanto, pueden no corresponder exactamente a la realidad. Además de que se hace difícil comprender, en ausencia de explicaciones, por qué los datos reales de las exportaciones francesas a Renania del Norte-Westfalia, conocidos desde años atrás, no se tuvieron en cuenta en las estadísticas elaboradas por el Bundesverband, esta observación podría ser si la distribución para los tres Estados afectados por las exportaciones francesas se efectuaran conjuntamente: en el caso analizado, se trata de cantidades muy determinadas que se asignan cada trimestre a cada Estado Federado.

23. **Bélgica — Países Bajos — Alemania**

(1) Los Países Bajos siempre han consumido más cemento del que producen. La producción, que representa según los años entre el 55 y el 60% del consumo, correspondía, a principios de los años ochenta, a tres productores: ENCI, el mayor, cuyas acciones eran y son propiedad en un 68% del grupo belga CBR y en un 31% del grupo belga Obourg, que forma parte del grupo suizo Holderbank; los dos otros productores, Cemij et Robur, eran filiales comunes (50%-50%) de ENCI y Hoogovens Ijmuiden. En 1982, Hoogovens adquirió el 100% de las acciones de Cemij y ENCI, el 100% de Robur.Hasta 1982, ENCI, Cemij y Robur

([107]) Texto original en alemán:
«Ohne die Mengen, die bereits unter Saarland erfaßt sind.»

cedieron la venta de su cemento, en el territorio de los Países Bajos, a la Verkoop Associatie Nederlandse Cement ENCI Cemij — Robur B.V.. En 1982, dicha Asociación fue disuelta y se creó la Vereniging Nederlandse Cementindustrie (VNC), en calidad de asociación profesional. También en 1982, tras las adquisiciones de Cemij y Robur por Hoogovens y ENCI, respectivamente, y la disolución de la Verkoop Associatie, Hoogovens y ENCI concluyeron acuerdos de suministro recíproco, de reparto del mercado neerlandés del cemento, de cooperación en el ámbito de la venta y la distribución.

A principios de 1989, ENCI adquirió Cemij y, desde entonces, sólo queda un productor en los Países Bajos.

(2) El suministro del mercado neerlandés, muy dependiente de las importaciones,es objeto desde hace décadas de acuerdos entre los fabricantes de los diferentes Estados europeos.

En 1956, el primer acuerdo, «Noordwijks — Cement — Accord» (N.C.A.), concluido entre los productores belgas, neerlandeses y el cártel de venta de un grupo de productores alemanes, N.C.H. ([108]), preveía un reparto del mercado y condiciones de venta uniformes.

Este acuerdo fue sustituido por otro, el «Cementregeling voor Nederland» (C.R.N.), que entró en vigor el 1 de enero con 1971, de una duración de tres años. El acuerdo preveía que el volumen total previsto de la demanda neerlandesa, previa deducción de 550 000 toneladas que podían ser objeto de libre competencia, debía repartirse entre las partes en las siguientes proporciones: 69% a la industria neerlandesa, 17% a la industria belga y 14% a la industria alemana (N.C.H.). El acuerdo C.R.N. se declaró incompatible con el artículo 85 ([109]).

El 14 de enero de 1975, Cimbel, sustituida más adelante por FIC como mandataria de los productores belgas, Verkoop Associatie, sustituida más adelante por VNC como mandataria de los productores neerlandeses, y NCH notificaron a la Comisión el acuerdo «Cement en Beton Stichting» (CBS), en virtud del cual las partes comunicarán al contable nombrado por CBS las cantidades de cemento entregadas en el mercado neerlandés, por tipo y categoría de cemento, por modo de transporte y de embalaje, por categoría de clientes y por provincia de entrega; el CBS comunica a sus miembros, trimestral y anualmente, los datos acumulados relativos a las entregas de los productores neerlandeses, belgas y NCH.

Por otra parte, los productores alemanes miembros de N.C.H. notificaron a la Comisión, en 1972, los nuevos estatutos de N.C.H., así como los contratos marco firmados por los miembros.

(3) Varios elementos indican que los acuerdos de reparto del mercado neerlandés todavía se aplican, en sustancia, hoy en día. En el acta de la reunión de la Dirección General de CBR del 30 de agosto de 1982 (doc. 33126/8124) se afirma: *«2. STR. — Cemento gris — Estrategia Mercados BEL NDL — RFA (Renania del Norte).*

21. Documento examinado: expediente manuscrito elaborado por el Departamento STR y fechado el 27 de agosto de 1982 (documento no hallado, n.d.r.).

22. Discusiones y conclusiones

— Observaciones basadas en la comparación 1er sem. 1982 / 1er sem. 1981.

— Mercado NDL: disminución de la cuota de mercado del NCH; ligero aumento de la cuota de mercado no NCH.

— Mercado Renania del Norte: leve retroceso de la industria belgo-neerlandesa.

— La disminución de los suministros de la industria alemana a BEL — NDL y Renania del Norte se debe principalmente a la disminución en el consumo de cemento.

— De cara a la introducción del BPS, sería necesario que los cementeros alemanes aumentaran los precios que practican en la actualidad , entre 8 y 10 DM, para llegar a un equilibrio en las cuotas de mercado que CBR-ENCI pudiera considerar aceptable.

([108]) Véase la Decisión 72/68/CEE de la Comisión, DO n° L 22 de 26. 1. 1972, p. 16.

([109]) Véase la Decisión 72/468/CEE de la Comisión, DO n° L 303 de 31. 12. 1972, p. 7, de la que se desprende que el acuerdo N.C.A. preveía las siguientes cuotas de suministro: + 62,5% a la industria neerlandesa si el consumo alcanzaba 2 000 000 de toneladas, ± 20% a la industria belga, ± 14,5% a la industria alemana.

El reparto de las cuotas de mercado se situaría entre la antigua NCA y la situación actual.» ([110])

Los datos estadísticos de los suministros a los Países Bajos recopilados por Cement en Beton Stichting, de que disponen las partes interesadas (véanse p.ej. los documentos Obourg 33126/296-298, FIC 33126/2388-2405, CBR 9434-9450), reflejan la siguiente distribución de las cuotas de mercado en los suministros recogidos por CBS:

	Países Bajos (suministros 000 tons.)	% (Cuotas de mercado)	Bélgica (suministros 000 tons.)	% (Cuotas de mercado)	NCH (suministros 000 tons.)	% (Cuotas de mercado)	Total (suministros 000 tons.)	% (suministros 000 tons.)
1983	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
1984	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
1985	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
1986	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
1987	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
1988	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
1989	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]

(4) Estos datos revelan que, con la excepción de 1988, la cuota de mercado de NCH en los suministros contabilizados por CBS oscila en torno al [. . .], porcentaje que corresponde al [. . .] previsto por el acuerdo C.R.N.; cada variación significativa en el porcentaje de los suministros de los productores de los Países Bajos durante un año (1984, 1987 y 1988) con respecto al anterior, queda compensada simétricamente por una variación, aunque no sea exactamente de la misma intensidad, en el porcentaje de los suministros de los productores belgas. Esta simetría concuerda con los vínculos, mencionados al principio del apartado, que unieron a los dos mayores productores belgas con ENCI y los productores neerlandeses hasta 1988. Los porcentajes de los productores neerlandeses y de los productores belgas no corresponden exactemente a los porcentajes previstos en los antiguos acuerdos N.C.A. y C.R.N. Con todo, la suma de los porcentajes de los productores belgas y neerlandeses, ejercicio que se justifica por sus citadas relaciones mutuas, es muy cercana al porcentaje previsto para los dos grupos de productores por el acuerdo C.R.N. De hecho, el acuerdo C.R.N. preveía un [. . .] para la industria neerlandesa y un [. . .] para la industria belga, esto es, un total de [. . .] para los dos grupos de productores. La suma de los porcentajes de los suministros de los dos grupos de productores arroja los siguientes resultados, de 1983 a 1989, respectivamente: [. . .], [. . .], [. . .], [. . .], [. . .], [. . .] y [. . .]. La única variación significativa con respecto al porcentaje C.R.N. se produjo en 1988: [. . .], es decir, [. . .] por debajo, lo que se debe al aumento de los suministros de NCH durante dicho año [. . .].

La regularidad de las cuotas de suministros se mantuvo pese a las variaciones en el consumo en los Países Bajos, y pese a que la parte de los suministros de terceros también varió y aumentó a partir de 1986, como puede apreciarse en el siguiente cuadro:

	Consumo Países Bajos (datos Cembureau) (000 tons.)	Suministros totales productores neerlandeses, belgas y NCH (000 tons.)	Suministros de terceros (000 tons.)	Cuotas de mercado de terceros en el consumo Países Bajos
1983	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
1984	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
1985	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
1986	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
1987	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
1988	[. . .] ([111])	[. . .]	[. . .]	[. . .]
1989	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]

(5) En la letra b) del apartado 28 se evoca el hecho de que en la reunión de los jefes de Delegación de 19 de marzo de 1984, de acuerdo con el Memorándum para el Presidente, las discusiones no se habrían centrado *«en el comercio interestatal tradicional, o estructural, como ocurre por ejemplo con las exportaciones de Alemania y de Bélgica a los Países Bajos»*. De acuerdo con las actas de esta reunión, el jefe de la Delegación belga denunció las exportaciones no estructurales procedentes de Alemania: *«Bélgica — Se llama la atención sobre el hecho de que, si bien es cierto que parte de las exportaciones de cemento de Alemania a los Países Bajos son de carácter estructural y tradicional, desde hace varios años se producen exportaciones «salvajes» complementarias a los Países Bajos y Bélgica. Al no haber modificado las discusiones anteriores entre jefes de Delegación esta situación, se considera inútil realizar semejante debate en Cembureau.*

El Presidente recuerda que la celebración de la presente reunión se decidió, sin que nadie se opusiera a

([110]) Texto original en francés:
«2. *STR. — Ciment gris — Stratégie Marchés BEL NDL — RFA (Nord-Rheinland).*
21. *Document examiné:* dossier manuscrit établi par le Département STR et daté du 27 août 1982 (ce document n'a pas été trouvé, n.d.r.).
22. *Discussions et conclusions*
— Constatations basées sur comparaison 1er sem. 1982 / 1er sem. 1981.
— Marché NDL: recul de la part de marché du NCH; légère augmentation de la part de marché du non NCH.
— Marché N. Rheinland: léger recul de l'industrie belgo-néerlandaise.
— La diminution des livraisons de l'industrie allemande en BEL — NDL et N. Rheinland provient en ordre principal de la baisse de la consommation de ciment.
— Dans la perspective de l'introduction du BPS, il faudrait que les cimentiers allemands augmentent les prix pratiqués actuellement de 8 à 10 DM pour arriver à un équilibre de parts de marché que CBR-ENCI pourrait considérer comme acceptable. La répartition des parts de marché se situerait à mi-chemin entre l'ancien NCA et la situation actuelle.»

([111]) [. . .]

ello, durante la última reunión del Comité Ejecutivo, y solicita la opinión de los demás miembros. . .». ([112])

Cuando el jefe de la Delegación belga denunciaba las importaciones alemanas a los Países Bajos, éstas habían alcanzado, de acuerdo con el cuadro «Importaciones de los países Cembureau», distribuido para la reunión de los Jefes de Delegación y de fecha 15 de marzo de 1984 (doc. 33126/11725), 1 460 000 toneladas en 1983. Este dato es al parecer provisional y puede resultar exagerado, ya que las estadísticas del BDZ dan el de 1 108 989 como dato definitivo de las exportaciones alemanas a los Países Bajos. La differencia entre ambos es considerable y, sin embargo, las empresas no han dado ninguna explicación al respecto durante el procedimiento administrativo. Sea como fuere, cabe señalar, utilizando las mismas fuentes para poder llevar a cabo una comparación coherente, que los intercambios de opiniones y los contactos bi o multilaterales preconizados por el Presidente de Cembureau durante la reunión de los jefes de Delegación celebrada el 14 de enero de 1983, debieron tener cierta repercusión, visto que las exportaciones alemanas, y en particular de los fabricantes no miembros de NCH a los Países Bajos, disminuyeron progresivamente en un principio, para luego estabilizarse, con respecto al consumo, a partir de 1986, como puede apreciarse en los datos que figuran a continuación:

	Consumo Países Bajos (Fuente Cembureau) (000 tons.)	Sumins. totales alemanes (Fuente BDZ) (000 tons.)	y % con respecto al consumo	Sumins. NCH (Fuente CBS) (000 tons.)	y % con respecto al consumo	Sumins. no NCH (Dif. sumins. totales alemanes y sumins. NCH) (000 tons.)	y % con respecto al consumo
1983	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
1984	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
1985	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
1986	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
1987	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
1988	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
1989	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]

(6) Por lo que respecta a las exportaciones a Alemania de Bélgica y de los Países Bajos, el Bundesverband der Deutschen Zementindustrie, pese a que en ninguna publicación oficial figure el destino desglosado por Estado federado,puede comprobar y publicar cada trimestre que las importaciones procedentes de ambos países tienen por destino Renania del Norte-Westfalia y Renania-Palatinado, con indicación de las cantidades por Estado federado.

([112]) Texto original en francés:
«Belgique — L'attention est attirée sur le fait que, si effectivement une partie des exportations de ciment d'Allemagne vers les Pays-Bas ont un caractère structurel et traditionnel, il s'y ajoute depuis plusieurs années des exportations «sauvages» complémentaires vers les Pays-Bas et la Belgique. Les discussions précédentes entre Chefs de Délégation n'ayant pas modifié cet état de choses, il est estimé inutile de tenir un pareil débat au sein de Cembureau.
Le Président rappelle que la tenue de la présente réunion a été décidée sans aucune opposition lors de la dernière réunion du Comité Exécutif et sollicite l'avis des autres membres. . .»

CAPÍTULO 5

«Cembureau Task Force» o «European Task Force»

24. **Origen del «problema griego»**

(1) Entre la segunda mitad de los años setenta y principios de los ochenta, los productores griegos de cemento incrementaron en ± 7 millones de toneladas sus capacidades de producción, para responder a la considerable demanda de los mercados de la construcción y el equipamiento en Oriente Medio, que se encontraban en aquel entonces en plena expansión, gracias a los recursos que atrajo a esta zona el encarecimiento de los precios del petróleo. Pero, a mediados de 1985, la caída de los precios del petróleo, que motivó el hundimiento de los mercados de Oriente Medio, unida a la ampliación de las industrias cementeras locales, enfrentaron a la industria griega del cemento a importantes problemas de exceso de capacidad y a la necesidad de buscar nuevos mercados hacia los que canalizar su producción, muy superior a la demanda interna.

Los productores griegos se orientaron, a finales de 1985 y comienzos de 1986, hacia Europa occidental y, en particular, hacia los mercados que consideraron de más fácil acceso: en primer lugar, el Reino Unido, debido a que el precio de su cemento era el más elevado de Europa y, en menor medida, hacia Italia, donde pequeñas asociaciones, constituidas por usuarios y pequeñas empresas de importación y exportación, habían optado por importar cemento griego.

(2) En cuanto se empezaron a realizar importaciones a través de la sociedad Libexim, que había comprado cemento a Titan y Heracles, los productores británicos reaccionaron: en particular, denunciaron ante la Comisión que la industria cementera griega estaba subvencionada por el Gobierno. ([113])

([113]) Cuando Grecia se adhirió a las Comunidades, la industria griega recibía muchas ayudas estatales. Mediante su Decisión C/85/1344 de 13. 8. 1985, la Comisión declaró incompatibles con el mercado común ayudas griegas en forma de reembolsos a la exportación. Con todo, teniendo en cuenta la situación de la balanza de pagos de Grecia, la Comisión, mediante Decisión de 22. 11. 1985 (DO L 373 de 31. 12. 1985), autorizó el mantenimiento de estos reembolsos hasta el 31. 12. 1986. También teniendo en cuenta la situación económica griega, la Comisión, mediante Decisión de 16. 12. 1986 (DO L 357 de 18. 12. 1986), modificó su Decisión de 22. 11. 1985, por la que autorizaba a Grecia a suprimir progresivamente, en cuatro etapas, dichas ayudas, fijando la última en 1990. La Comisión también intervino para declarar incompatibles con el mercado común ayudas concedidas por Grecia en forma de bonificación de los tipos de interés (Decisión de 13. 11. 1985, DO L 136 de 23. 5. 1986).
Todo esto corresponde al periodo durante el cual la European Task Force estuvo en funcionamiento. En el periodo siguiente, cabe señalar que la Comisión cerró, en agosto de 1991 (DO C 1 de 4. 1. 1992), un procedimiento incoado en 1988 contra Grecia por sus ayudas a la empresa Heracles, y que, en cambio, mediante Decisión de 2. 5. 1990 (DO L 73 de 20. 3. 1991), declaró incompatibles con el mercado común ayudas concedidas a la empresa Halkis.

Los productores británicos lo comunicaron seguramente a sus colegas, ya que pronto se formó una coalición de productores europeos de cemento para hacer frente a lo que se denominaba «la amenaza griega».

(3) Esta coalición se creó dentro de Cembureau. Como se verá a lo largo del presente informe, Cembureau estuvo representado por sus directores al menos en dos reuniones (según los documentos de Holderbank en las reuniones de Roma, el 28 de mayo de 1986 y de Zurich, el 3 de junio de 1986; de acuerdo con la declaración escrita de Cembureau, registrada el 15 de noviembre 1989, en las reuniones de 28 de mayo de 1986 y «probablemente» en la de septiembre de 1986), el órgano «jefes de Delegación» adoptó las decisiones más importantes, Ciments Français afirmó en la audiencia de 12 de marzo de 1993 que la presencia del Sr. Laplace «en estas reuniones de *Head Delegates* se debía a su función en el Sindicato y en el Comité de Enlace».

Además, un acta de la reunión de 13 de mayo de 1987 del European Export Policy Committee, redactada por el Sr. Gordon Marshall, de Blue Circle, dice textualmente, en la página 2: *«Cembureau Task Force. — Me abordaron en dos ocasiones, para velar por que la Task Force de Cembureau siguiera funcionando, con objeto de seguir presionando a los griegos. Scancem se mostró particularmente inquieto y afirmó que, dado que el 80% del cemento destinado a los EEUU lo comercializaban cuatro grupos europeos (Blue Circle, Lafarge, Holderbank y Scancem), debía poderse presionar a los griegos.»* ([114])

Cabe recordar que el Sr. Marshall era, en 1987, Presidente del European Export Policy Committee y, desde 1985, Vicedirector General del Grupo Blue Circle. Además, como recordó Blue Circle en su informe en respuesta al pliego de cargos (punto 3.5), tras deliberación del Consejo de Cement Makers' Federation de 1 de mayo de 1985, el Sr. Marshall fue nombrado, a partir de junio de 1985, jefe de Delegación del Reino Unido ante Cembureau, siendo Sir J. Milne, Presidente de Blue Circle, nombrado Presidente de Cembureau. El Sr. Marshall ocupaba, por lo tanto, una posición que le otorgaba un buen conocimiento de las estructuras de Cembureau y de sus actividades.

En su informe en respuesta al pliego de cargos, en el anexo 2, pág. 2, European Cement Manufacturers Export Committee (ECMEC) cita una declaración del Sr. Marshall según la cual la nota que elaboró para Blue Circle sólo se refiere a temas discutidos en las reuniones del Export Policy Committee en lo que concierne a los partados denominados «Summary», «Turkey» y «Freight», y afirma que no redactó dicha nota en su calidad de Presidente del Export Policy Committee. Al margen del problema de saber si dicha nota constituye o no un acta de la reunión del EPC de 13 de mayo de 1987, independientemente del cargo del Sr. Marshall en el momento de escribirla y de sus destinatarios, es manifiesto que el Sr. Marshall no pone en duda el contenido de los hechos mencionados en la nota. Por otra parte, de esta afirmación del ECMEC se desprende que aquél rechaza exclusivamente su posible responsabilidad en cuanto a los hechos recogidos en la nota. En cambio, ECMEC no afirma que dicha nota no concierna a Cembureau. La explicación de ECMEC no invalida por lo tanto la conclusión de la Comisión, según la cual esta nota demuestra efectivamente el vínculo que une Cembureau a la Task Force y que se colige de la redacción del Sr. Marshall.

25. Constitución y actividades de «Cembureau Task Force» o «European Task Force» (ETF) ([115])

a) *Reunión de Roma*

(1) El 28 de mayo de 1986, los representantes de las empresas Blue Circle, Ciments Français y Lafarge, Holderbank, Heidelberger y Dyckerhoff, Italcementi y Asland se reunieron en Roma para estudiar medidas rápidas de defensa contra la decisión de la industria cementera griega de exportar cemento a Europa occidental.

El acta dactilografiada de esta reunión fue redactada por el Sr. Philippe Dutron, Director de Cembureau, presente en la reunión (doc. 33126/18771); también hay un acta manuscrita, obra también quizás del mismo Director de Cembureau (doc. 33126/10982-10983).

Los representantes de estas empresas decidieron volver a reunirse en Estocolmo, en el Grand Hotel, el lunes 9 de junio de 1986, a las 9 h 30, también con los

([114]) Texto original en inglés:
«Cembureau Task Force. I was approached on two occasions to try to make sure that the Cembureau Task Force continues in operation as a means of keeping up our pressure on the Greeks. Scancem were particularly anxious and felt that as 80% of the Cement to the USA is handled by four European Organisations — Blue Circle, Lafarge, Holderbank and Scancem — some pressure could be brought to bear on the Greeks.»

([115]) Desde el momento de su constitución, la ETF se fijó un objetivo doble: una campaña de sensibilización de las autoridades nacionales y comunitarias sobre los efectos en los diferentes mercados de las exportaciones de cemento griego a bajo precio; la instauración de medidas encaminadas a impedir o a dificultar las exportaciones griegas a Europa occidental. En este documento se estudiarán las medidas que trascienden las acciones de sensibilización o de presión sobre las autoridades nacionales y comunitarias.

representantes de Cementa/Norcem y tal vez de CBR. De cara a la reunión de Estocolmo, se encargó a un grupo de trabajo constituido por cuatro miembros (Reino Unido, España, Francia e Italia), elaboración, con la colaboración del Sr. Henry Collis, Director de Cembureau, durante la reunión de Zurich de la semana siguiente, de una documentación sobre las posibles medidas de defensa y sobre los siguientes temas: los aspectos jurídicos de cualquier iniciativa con respecto al Derecho comunitario y, en particular, la legalidad de las ayudas estatales a la industria cementera griega, así como la legalidad de una reacción común en forma de exportación de cemento a Grecia; las trabas a la importación vigentes en Grecia; la disponibilidad de buques y de terminales flotantes; la estructura en Grecia de la industria del hormigón listo para su uso; la relación de los bancos europeos radicados en Grecia; la posibilidad de constituir una filial común entre los mayores productores europeos de cemento para llevar a la práctica las acciones necesarias.

Los representantes de las empresas también previeron que si se elaboraba una estrategia en Estocolmo,tres representantes de la industria europea del cemento debían reunirse con representantes de la industria griega, el 10 de junio, tras la Asamblea General de Cembureau.

b) *Reuniones de Zúrich y Céligny del Grupo de Trabajo*

(2) De acuerdo con las previsiones, el Grupo de Trabajo constituido en Roma se reunió, del 3 al 5 de junio, en Zúrich y, el último día, en Zéligny.

Además de los países mencionados en la nota de 28 de mayo 1986, en las reuniones también participó Holderbank, en cuyos locales se celebraron. Asistieron (doc. 33126/18756):

— El 3 de junio, los representantes de Blue Circle (Sres. Horner et Cheney), Hispacement (Sr. Fernández), Lafarge (Sr. Marichal) et Holderbank (Sr. Ackermann).
De acuerdo con Holderbank, el Sr. Collis, Director de Cembureau, sólo asistió al principio de la reunión y se retiró muy rápidamente;

— El 4 de junio, los representantes de Blue Circle, Hispacement, Holderbank e Italcementi (Sr. D'Agostino);

— el 5 de junio, los representantes de Blue Circle, Hispacement, Lafarge y Holderbank.

(3) Durante estas reuniones se elaboró el documento titulado «respuesta colectiva a los problemas planteados por la desestabilización causada por algunos productores de cemento» («collective response to problems posed by destabilizing cement industry», doc. 33126/18772-18779). En la introducción a este documento, preparado para la reunión de Estocolmo de 9 de junio de 1986 (ver doc. 33126/18755), con fecha de 5 de junio de 1986, se afirma: *«La cooperación entre los productores del mercado común y Europa occidental es esencial para la estabilidad de la industria europea del cemento, ante la amenaza que suponen determinados países, que desequilibran el mercado al exportar sus excedentes. Además, la presencia de silos flotantes inactivos tiene un efecto desestabilizador adicional. Los métodos expuestos más adelante constituyen una respuesta basada en la solidaridad y adecuada a los problemas por superar. Se han seguido enfoques que suponían la utilización del «palo» y de la «zanahoria», diferenciando las medidas de retorsión y de apoyo a corto plazo, de aplicación inmediata, de las soluciones que comportan cambios políticos y estructurales en la industria del cemento, que comportan desestabilizar el mercado. Se considera que para «convencer» a la industria del cemento causante de la desestabilización de que coopere es esencial que los demás (principales) productores europeos muestren su fuerza y su unión. La situación actual constituye obviamente una amenaza para Europa en su conjunto, y no solamente para los países más directamente afectados»* ([116]). El documento examina luego las posibles medidas a corto plazo:

(4) — Medidas disuasivas («stick actions»)

— Defensa de los mercados domésticos europeos con diferentes medidas como, por ejemplo, obstáculos administrativos, exigencias de normas de calidad, acciones sindicales, sanciones contra los clientes que compran cemento importado.

— Ataque a los mercados de exportación de los productores que desestabilizan el mercado sustituyendo en los diferentes países (Argelia, Estados Unidos, África occidental, Egipto y Arabia Saudí) a los productores griegos como proveedores, o haciendo poco rentables las exportaciones de los productores griegos.

([116]) Texto original en inglés:
«Cooperation between the Common Market/Western European Producers is essential for the stability of the European Cement Industry in view of the threat posed by certain countries who disrupt by exporting surplus tonnage. Furthermore the presence of idle floating silos constitutes an additional destabilizing effect. The strategies developed below reflect a response based *on solidarity* and the obstacles to be overcome. A «stick» and «carrot» approach has been adopted separating short term punitive and supportive measures for immediate implementation from those solutions involving political and structural changes in the relevant destabilizing cement industry. It is believed that if the destabilizing cement industry is to be «persuaded» to cooperate, then it will be essential for other (leading) European Producers to demonstrate a strong and united approach. Clearly the current situation constitutes a threat to the whole of Europe and not only to the countries under immediate attack.»

— Boicot de las sociedades de navegación controladas por los productores que desestabilizan el mercado.

— Estudiar la posibilidad de exportar cemento a Grecia y, si el precio no es interesante, de contemplar la adopción de medidas de «guerilla», así como la de exportar otros productos fabricados por las filiales de los productores europeos de cemento.

— Estudiar la situación de los silos flotantes y de los intermediarios.

— Solicitar la ayuda de los bancos internacionales para «convencer» a los productores que desestabilizan el mercado, a los intermediarios y a los armadores de que cooperen.

(5) — Medidas persuasivas («carrot actions»)

Compra de las toneladas disponibles a los productores que desestabilizan el mercado para canalizarlo hacia Estados Unidos (podrían encargarse de ello Blue Circle, Holderbank, Lafarge, Cementa/ Norcem y otros), África occidental (podría encargarse Francia), otros países (se han previsto, en su caso, soluciones complejas).

(6) — Regulación del mercado

— Constitución *de una filial común comercial* (acción a corto plazo), en la cual podrían participar inicialmente (aunque fuera de acceso público) los productores de Alemania, Francia, Italia, Suiza, Noruega, Suecia, España y el Reino Unido.

Esta filial común tendría por tareas esenciales hacerse con los pedidos de los principales mercados de exportación abastecidos por los países que amenazan la estabilidad de los mercados de los países miembros; comprar cemento y clinker de los países que amenazan la estabilidad de los mercados de los países miembros; exportar cemento y clinker a los países que amenazan la estabilidad de los mercados de los países miembros.

— Constitución *de un cártel de exportación* (acción a largo plazo) para fijar cuotas, precios mínimos y condiciones contractuales de exportación.

(7) — Otras reflexiones

— Dentro de las medidas persuasivas a largo plazo, se sugiere proceder según las indicaciones contenidas en el apéndice I, es decir : intentar convencer al Gobierno griego de que adopte las medidas indicadas en el apéndice para solucionar los problemas de la industria cementera griega; sensibilizar a la Comisión de las Comunidades Europeas acerca del problema griego; informar a los agentes de la Comisión sobre las acciones previstas.

— Se sugiere también pedir el dictamen jurídico de un experto en Derecho comunitario sobre las acciones previstas.

Ninguna empresa ha indicado a qué agentes de la Comisión se ha informado de las acciones colectivas previstas, en caso de que se haya informado a alguno.

c) *Reunión de los jefes de delegación en Estocolmo*

(8) El 9 de junio de 1986, los jefes de Delegación, presentes en Estocolmo para la asamblea general de Cembureau, celebraron una reunión. La Comisión no posee acta de esta reunión y, por lo tanto, es necesario intentar reconstruir a través de otros documentos la lista de las personas presentes, así como el objeto de los debates.

(9) Jefes de Delegación presentes:

Suiza — Holderbank: la presencia de un representante de Holderbank se desprende del contenido de su respuesta 7/b del 7 de mayo de 1990 a una solicitud de informaciones (doc. 33126/18755), del anexo 2 al orden del día de la reunión de 19 de agosto de 1986 (doc. 33126/18821-18822) y del acta de la reunión de los jefes de Delegación de 9 de septiembre de 1986, en la que se describe la distribución de las acciones de Interciment decidida en Estocolmo (doc. 33126/18861);

Italia — Italcementi admite su participación en la carta de 21 de marzo de 1990 en respuesta a una solicitud de informaciones (doc. 33126/15983): *«Por lo que respecta a la reunión de Estocolmo, el Sr. Pesenti recuerda haber participado, compaginándola con*

una reunión de Cembureau, con los representantes de otros productores europeos» ([117]);

Bélgica — en su informe en respuesta al pliego de cargos, pág. 188, CBR afirmó: *«La decisión de constituir la «Joint Trading Company» la adoptaron los jefes de Delegación de ocho países, entre ellos Bélgica, durante la reunión celebrada en Estocolmo el 9 de junio de 1986».* ([118]) De modo que CBR asistía a la reunión, cosa que por otra parte admitió en la audiencia de 11 de marzo de 1993.

Aker/Euroc (Norcem/Cementa) afirma en su informe en respuesta al pliego de cargos, pág. 49, que el Sr. Borelius (Euroc/Cementa) y el Sr. Heiberg (Norcem) fueron invitados a la reunión por Sir J Milne (Blue Circle), pero declinaron la invitación que, en cambio, fue aceptada por el Sr. Linderoth (Euroc/Cementa).

Reino Unido — la participación de Blue Circle se desprende no sólo del hecho de que fue Sir J Milne quien se encargó de invitar a los participantes, como afirma Aker/Euroc, sino también de la distribución de las acciones de Interciment mencionada en el anexo 2 al orden del día de la reunión de 19 de agosto de 1986 (doc. 33126/18821-18822), en el acta de la reunión de los jefes de delegación de 9 de septiembre de 1986 (doc. 33126/18861) y del tenor de la respuesta al pliego de cargos (puntos 4.74-4.77).

Francia — la presencia de Lafarge puede deducirse de que admite de manera general haber participado en las reuniones celebradas por la Task Force (pág. 58 de la respuesta al pliego de cargos e intervención oral en la audiencia de 12 de marzo de 1993). Ciments Français, después de haber declarado en la audiencia de 12 de marzo de 1993 que el Sr. Laplace (presidente de Ciments Français) asistió a las reuniones de Roma (28 de mayo de 1986), Estocolmo (9 de junio de 1986) y Bruselas (6 de noviembre de 1986), afirmó que la presencia del Sr. Laplace *«en estas reuniones de Head Delegates se debía a su papel en la asociación y en el Comité de enlace»* ([119]) (de la industria cementera de la CE, organismo de Cembureau, n.d.r.).

Alemania — Dyckerhoff admite haber participado en la reunión de Estocolmo, pero afirma que su representante no tenía la calificación de jefe de Delegación (respuesta al pliego de cargos, págs. 59-60). Heidelberger afirma no haber participado en la reunión (pág. 44 del citado informe) y el Bundesverband der Deutschen Zementindustrie se limita a afirmar que las personas presentes en la reunión no eran jefes de Delegación (pág. 22).

España — la participación de Asland en la reunión de Estocolmo se previó en la reunión de Roma (doc. 33126/18771), pero Asland ha negado haber participado en otras reuniones además de la de Roma (respuesta al pliego de cargos, pgs. 41-42 e intervención oral en la audiencia de 11 de marzo de 1993). Con todo, la presencia de un jefe de Delegación español se desprende de la distribución de las acciones de Interciment mencionada en el anexo 2 al orden del día de la reunión del 19 de agosto de 1986 (doc. 33126/18821-18822) y en el acta de la reunión de los jefes de Delegación del 9 de septiembre de 1986 (doc. 33126/18861): en efecto, sólo se pudo asignar acciones a quienes estaban presentes o representados en la reunión y que expresaron su acuerdo.

(10) — Temas debatidos y decisiones adoptadas

De acuerdo con la respuesta 7/b del 7 de mayo de 1990 de Holderbank (doc. 33126/18755) a una solicitud de información de la Comisión, los participantes en la reunión de Estocolmo decidieron formalmente la creación de la European Task Force.

En el anexo 2 al orden del día de la reunión de la ETF de Ginebra de 19 de agosto de 1986 (doc. 33126/18821-18822) y en el acta de la reunión de los jefes de Delegación en Baden-Baden, el 9 de septiembre de 1986 (doc. 33126/18857-18862), se afirma que los jefes de Delegación reunidos en Estocolmo han decidido también crear una «Joint Trading Company» y asignar las acciones de esta sociedad a los diferentes «países y/o sociedades» participantes en la reunión.

([117]) Texto original en italiano:
«Per quanto riguarda la riunione di Stoccolma, l'Ing. G. Pesenti ricorda di avervi partecipato, a margine di una riunione di Cembureau, con i rappresentanti di vari altri produttori europei.»

([118]) Texto original en francés:
«La décision de constituer la Joint Trading Company a été adoptée par les Head Delegates de huit pays, dont la Belgique, lors de la réunion à Stockholm le 9 juin 1986.»

([119]) Texto original en francés:
«à ces réunions de Head Delegates tenait à son rôle au Syndicat et au Comité de Liaison.»

d) *Primera reunión de la ETF en Londres*

(11) El 17 de junio de 1986, la ETF celebró una reunión en Londres con la presencia de los representantes de Blue Circle, Lafarge, Italcementi y Holderbank (doc. 33126/18756). Blue Circle envió a Holderbank, antes de la reunión y a petición de ésta (doc. 33126/18781), sus reflexiones sobre la Joint Trading Company (doc. 33126/18782-18785).

También antes de la reunión, Holderbank pidió a Lafarge que comunicara en la reunión del día 17 el tonelaje griego que Lafarge podría vender en los mercados no europeos (doc. 33126/18786).

Una nota del Sr. Cheney de Blue Circle, de 19 de junio de 1986, enumera los puntos tratados en la reunión (doc. 33126/18787):

— preparación del contrato tipo para la compra de cemento y de clinker griegos por parte de la Joint Trading Company (doc. 33126/18788-18790) (un proyecto en anexo a la nota preveía, entre otros, la notificación de este contrato a la Comisión, pero aparentemente no se ha concretado y no se ha efectuado ninguna notificación);

— recogida de informaciones sobre Bouri;

— estudio de la posibilidad de desplazar hacia otros países las exportaciones griegas;

— encuesta sobre la situación de las empresas marítimas griegas;

— estudio de la posibilidad de exportar a Grecia;

— coordinación de la creación de la Joint Trading Company;

— estudio de la posibilidad de creación de grupos de presión;

— encuesta sobre las exportaciones procedentes de países del Este y de Turquía;

— coordinación de la situación de Ferruzzi.

e) *Segunda reunión de la ETF en Milán*

(12) El 2 de julio de 1986, la ETF se reunió en Milán con la participación de los representantes de Blue Circle, Lafarge, Italcementi, Holderbank (doc. 33126/18756-18757 y 18791-18793).

En el borrador de orden del día se enumeran los puntos siguientes (doc. 33126/18794): acuerdo con la industria griega — situación y novedades —; Grupo Bouri — estado de las negociaciones, informaciones —; mercados tradicionales de las exportaciones griegas; exportaciones en Grecia — estado de la encuesta y resultados —; situación de Ferruzzi; creación de Interciment — situación, accionistas, acciones posteriores —; intervenciones de los grupos de presión — situación, resultados —; información de los jefes de Delegación; varios.

f) *Tercera reunión de la ETF en Ginebra*

(13) El 8 de julio de 1986, la ETF se reunió en Ginebra con la participación de los representantes de Blue Circle, Lafarge, Italcementi, Hornos Ibéricos y Holderbank (doc. 33126/18757 y 18795). No se dispone de ningún acta u orden del día.

g) *Cuarta reunión de la ETF en Ginebra*

(14) El 19 de agosto de 1986, la ETF celebró una sesión en Ginebra con la participación de los representantes de Blue Circle, Lafarge, Hornos Ibéricos, Cementa/ Norcem (Aker / Euroc) y Holderbank (doc. 33126/ 18757-18758 y 18795-18811). Se elaboró un orden del día para la reunión (doc. 33126/18811). Durante la investigación no se encontró ningún acta de la reunión. Aker / Euroc presentaron, en el anexo 15 de la respuesta al pliego de cargos, un acta redactada el 26 de agosto de 1986 por el Sr. Ulestig, representante de Norcem / Cementa en la reunión, y destinado a los directivos de su empresa. Mediante carta de 9 de julio de 1992, la Comisión envió a todas las empresas afectadas por el capítulo internacional del pliego de cargos, la copia del acta procedente de Aker / Euroc, notificándoles que se proponía utilizar este documento en el procedimiento e invitándoles a dar su opinión.

El acta del Sr. Ulestig recoge con fidelidad los puntos en el orden del día y describe los debates y decisiones comentados a continuación.

(15) El punto 1, informe, se incluyó en el orden del día para explicar los objetivos de la ETF a quienes participaban por primera vez en las reuniones (en la práctica, Norcem / Cementa). El acta define así el objetivo de la ETF: *«el objetivo de la ETF es estudiar las medidas necesarias para eliminar las importaciones en Europa occidental, actualmente las importaciones de Grecia. ETF recomienda las medidas que deben adoptar los jefes de Delegación»* ([120]).

(16) Los puntos 2 y 3 evocan la situación de las importaciones en el Reino Unido, en Italia y en España y el intento de presión que Holderbank va a ejercer sobre

([120]) Texto original en inglés:
«ETF's purpose is to evaluate measures to eliminate imports to Western Europe, presently imports from Greece. ETF shall recommend measures to the Head Delegates for decisions.»

el Crédit Suisse para que éste corte la financiación a Bouri ([121]).

(17) En los puntos 4 y 5 se aborda la situación de las medidas disuasivas y persuasivas. Aunque no se haya llegado a ningún acuerdo con los cementeros griegos, Blue Circle ha comenzado a comprar cemento griego para suministrarlo a los Estados Unidos y las entregas van a continuar en septiembre y octubre. Lafarge ha comprado una carga de cemento a Titan para entregarla en Montreal y va a entregar otra en septiembre. Holderbank ha acordado comprar 90 000 toneladas de cemento de Titan (de las que ya se habrían entregado 7 000), 100 000 toneladas de cemento de Heracles (de las que ya se habrían entregado 40 000), 50 000 toneladas de clinker de Titan (de las que ya se habrían entregado 25 000), todo ello destinado a los Estados Unidos.

Blue Circle ha revelado sus negociaciones con Titan y sus intentos de encontrar con dicha empresa una solución que pudiera servir como medio de presión sobre Heracles.

Italcementi ha presentado su informe sobre la posibilidad de exportación a Grecia (doc. 33126/18812-18820).

Se ha examinado finalmente la situación de los mercados tradicionales de las exportaciones griegas, de los comerciantes y la amenaza de importaciones de otros países.

(18) El punto 6 analiza la constitución de la Joint Trading Company «Interciment» ya realizada, la distribución del capital, los estatutos (doc. 33126/18821-18841). A partir de una nota interna de Blue Circle (doc. 33126/18842-18843), se sugiere notificar la constitución de Interciment a la Comisión.

(19) El punto 7 notifica los datos comunicados por Blue Circle acerca de la acción de los grupos de presión sobre el Gobierno del Reino Unido (doc. 33126/18844-18845).

(20) El punto 8 menciona el estudio de Blue Circle sobre la posibilidad de invertir en la empresa Halkis (doc. 33126/18846).

h) *Quinta reunión de la ETF en Baden-Baden*

(21) Esta reunión, convocada por Holderbank para el 9 de septiembre de 1986, a partir de 12 h, tuvo por objeto principal la elaboración de un informe por cada tema a los jefes de Delegación, que se reunían ese mismo día, después de las 18 h. Cada participante fue invitado a preparar una exposición oral o escrita sobre el tema que se le había confiado (doc. 33126/18848).

i) *Reunión de los jefes de Delegación en Baden-Baden*

(22) Después de la reunión que celebró la ETF por la tarde, los jefes de Delegación se reunieron el 9 de septiembre de 1986, a las 18 h.

Se redactó en primer lugar un proyecto de acta de la reunión y a continuación una versión definitiva (doc. 33126/18849-18862). Este acta se denominó «resumen de las presentaciones y de las conclusiones de la reunión de los jefes de Delegación y de los representantes de la Task Force en Baden-Baden, el 9 de septiembre de 1986.».

(23) Asistieron los siguientes jefes de Delegación: Sir J. Milne — Blue Circle (R.U.); los Sres. D.Amstutz — Holderbank (CH); G Pesenti — Italcementi (I); B Kasriel — Lafarge Coppée (F); P Rumeu — Cementos Uniland (ES); J Lose — Dyckerhoff y B Steinback — Bundesverband der Deutschen Zementindustrie (D); P Rabl Norcem (NL); O Stevens Larsen — Aalborg (DK); D Quirke-Irish Cement (IRL); P Sytor — Cimenteries CBR (B).

También asistieron los siguientes representantes de la ETF: los Sres. Akermann — Holderbank (CH); J Marichal — Lafarge Coppée (F); A. de Agostino — Italcementi (I); J Félix — Hornos Ibéricos y J Bruguera — Cementos del Norte (ES); Horner y R. J Cheney — Blue Circle (R.U.).

(24) El punto 1 del orden del día aborda los aspectos organizativos. Se recuerdan los objetivos de la Task Force: examinar las posibles medidas «disuasivas» y «persuasivas» contra las entradas de cemento barato en los mercados europeos (en primer lugar contra las importaciones griegas en el Reino Unido) y presentar recomendaciones a los jefes de Delegación.

Se toma nota de que las empresas o países representados en el Task Force son los siguientes: Holderbank — Sr. Akermann; R.U. Sres. Horner y Cheney; Francia — Sr. J Marichal; Italia — Sr. de Agostino; España — Sres. Félix y Bruguera. La Task Force destaca los temas siguientes para estudio e investigación: acuerdo con la industria griega; retorsiones en los mercados tradicionales de exportación de la industria griega; exportaciones a Grecia; amenazas de otros países; comerciantes de cemento, en particular Bouri. Dado que

([121]) La Comisión había considerado como cargos, en su Comunicación de 25 de noviembre de 1991 (letras a) y c) del punto 19 y puntos ii) e iii) de la letra h) del punto 61), las presiones ejercidas sobre Bouri y sus acreedores, así como sobre RMC. Estos cargos han desaparecido de la presente Decisión.

la Task Force está sobrecargada de trabajo y no ha propuesto soluciones de peso, se decide la creación de los siguientes subgrupos de trabajo, coordinados por la Task Force y cuya labor debe presentarse periódicamente a los jefes de Delegación:

— subgrupo intermediarios compuesto por el Sr. Horner, coordinador (R.U.), el Sr. Fraisse (F), el Sr. Manglano (ES) y el Sr. X (I);

— subgrupo mercados de exportación de Grecia, compuesto por el Sr. Akermann, coordinador (CH), el Sr. Palomar (ES), el Sr. Clemente (I), el Sr. Fraisse (F) y el Sr. X (Escandinavia);

— subgrupo exportaciones a Grecia, compuesto por el Sr. Clemente, coordinador (I), el Sr. Marichal (F), el Sr. Ynzenga (R.U.) y el Sr. Kober (D);

— subgrupo intercambio de experiencias defensivas, compuesto por el Sr. Marichal, coordinador (F), el Sr. Albert (I), el Sr. Andía (ES), el Sr. Brenke (D) y el Sr. Shepherd (R.U.);

— subgrupo amenazas de otros países, compuesto por el Sr. X, coordinador (Escandinavia), el Sr. Y (S), el Sr. Albert (I), el Sr. Fraisse (F), el Sr. Z (D) y el Sr. K (Escandinavia).

(25) El punto 2 se refiere al acuerdo con la industria griega. No pudo llegarse a un acuerdo global con la industria griega para la retirada del cemento debido a los problemas de precios y de duración y quizá también, según el autor del acta, al hecho de que los productores griegos prefieren llegar a acuerdos individuales. Se decidió proseguir las negociaciones.

(26) Sobre el punto 3, exportaciones a Grecia, la Task Force se encargará de presentar a los jefes de Delegación, antes de que finalice septiembre, una recomendación, pero se expresaron serias dudas acerca de su viabilidad económica.

(27) En cuanto a las exportaciones a los mercados tradicionales de Grecia, punto 4 del orden del día, se concluyó que esta medida no podía llevarse a cabo.

(28) En el punto 5, se examinó la situación de las importaciones de cemento griego por Ferruzzi y se tomó nota de que las negociaciones entre los productores italianos de cemento y Ferruzzi podían arrojar resultados. Se examinó la situación de las importaciones de cemento tunecino en España y la evolución de las negociaciones entre productores españoles y tunecinos. (Debe observarse que, respecto a las importaciones procedentes de terceros países, los productores españoles presentaron una queja por prácticas de dumping en 1992. Este problema no ha sido planteado por las empresas.)

(29) El punto 6 versa sobre la posibilidad de realizar entregas alternativas de cemento «de baja alcalinidad».

(30) El punto 7 concierne a Bouri. Blue Circle comunicó sus gestiones infructuosas con el banco Worms y el Crédit Suisse France para suspender los créditos a Bouri. Se acordó recoger informaciones complementarias.

(31) El punto 8 describe los progresos realizados en el estudio de inversión en Halkis emprendido por Blue Circle.

(32) En el punto 9 se recordó que, de conformidad con la decisión adoptada por los jefes de Delegación en Estocolmo, se constituyó la Joint Trading Company Interciment, que puede comenzar a funcionar inmediatamente, en el contexto de las medidas disuasivas o persuasivas. Se convino que la sociedad estuviera de momento «durmiente»; no obstante, es importante velar por que esté preparada para empezar a operar.

(33) Mediante cartas de 22 de septiembre de 1986 (doc. 33126/19019-19025), Holderbank envió el acta de la reunión de los jefes de Delegación al Sr. de Agostino, rogando remitir copia al Sr. Pesenti y a Unicem; al Sr. Lose, rogando remitir copia al Sr. Schumacher (Heidelberger) y al Sr. Steinbach (BDZ); al Sr. Rabl (Norcem), rogando remitir copia a Cementa; al Sr. Marichal, rogando remitir copia al Sr. Kasriel (Lafarge) y a Ciments Français; al Sr. Félix, rogando remitir copia al Sr. Rumeu (Uniland) y al Sr. Bruguera (Cementos del Norte); al Sr. Cheney, rogando remitir copia al Sr. Larsen (Aalborg) y al Sr. Quirke (Irish Cement); al Sr. Sytor (CBR).

l) *Sexta reunión de la ETF en Ginebra*

(34) Esta reunión se celebró el 21 de octubre de 1986 con la participación de los representantes de Holderbank, de Lafarge, de Italcementi, de Hornos Ibéricos, Scancem (Aker / Euroc) y Blue Circle. Según el acta de la reunión (doc. 33126/18895-18900), se debatieron 6 puntos.

(35) En cuanto a los aspectos organizativos, se decidió que la Task Force se reuniera de vez en cuando para examinar los temas de interés común y que la racionalización de la industria de la CEE en un período caracterizado por el exceso de capacidad se haría respetando la legislación comunitaria. El problema de la representación de España podría ser objeto de debate entre el Sr. Félix y el Sr. Rumeu.

(36) Se examinó la situación de las importaciones en el Reino Unido. Se había expuesto el problema de las ayudas estatales a la industria cementera griega a funcionarios de la Comisión.

Se había fijado una reunión con el Comisario responsable de competencia para el día 6 de noviembre.

Se examinó la situación de las importaciones en Italia y en España.

(37) En cuanto a Interciment, se confirmó que de momento permanecerá «durmiente».

(38) Se discutió la evolución del estudio sobre las posibles inversiones en Halkis.

m) *Reunión de los jefes de Delegación en Bruselas*

(39) El 6 de noviembre de 1986, se reunieron en Bruselas los siguientes jefes de Delegación: Sir J Milne (R.U.), el Sr. B laplace (F), el Sr. J Lose (D), el Sr. G Pesenti (I), el Sr. J Van Hove (B), el Sr. P Rumeu (ES) y el Sr. D Quirke (IRL).

Asistieron también a la reunión el Sr. D'Agostino (Italcementi) y el Sr. K D Irons (Blue Circle), quien redactó el acta titulada «Notas de la reunión de representantes de la industria del cemento de la CE en el Hotel Hilton, el 6 de noviembre de 1986, a las 9 h.» (doc. 33126/19007-19008).

(40) Sir J Milne inicia el debate recordando que cualquier reestructuración de la industria cementera europea, que adolece de un exceso de capacidad crónico, debe hacerse respetando las normas de competencia. Examina a continuación la situación de las importaciones griegas en el Reino Unido.

Los Sres. Laplace, Rumeu y Pesenti también refieren las amenazas de importaciones en sus países respectivos.

(41) Tras un breve debate, se decide que Interciment siga siendo de momento una empresa durmiente y que ninguna sociedad comunitaria suscriba todavía la parte de capital que le corresponde.

El Sr. Van Hove propone y hace aprobar una modificación en el artículo 2 de los estatutos de Interciment.

(42) Se conviene también que la Task Force siga reuniéndose de vez en cuando y proponer al presidente de Holderbank que vaya a Grecia para discutir con las autoridades y la industria las posibles soluciones a los problemas de la industria cementera griega.

(43) Se discute el contenido del documento que debe presentarse al Comisario responsable de la competencia durante la reunión acordada (doc. 33126/19009-19010).

n) *Séptima reunión de la ETF en Milán*

(44) Esta reunión se celebró el 9 de enero de 1987. Asistieron a ella los representantes de Blue Circle, Lafarge, Italcementi, Hornos Ibéricos y Holderbank (doc. 33126/18759). La Comisión no dispone del acta de la reunión, sino sólo del orden del día (doc. 33126/18921-18922): examen de la reunión de Bruselas, examen de las situaciones italiana y española, Interciment, visita a Grecia del Sr. Schmidheiny (presidente de Holderbank), informaciones sobre Bouri, futura función de la Task Force.

Entre los documentos encontrados en Italcementi que hacen referencia a la reunión de Milán, hay una nota manuscrita que recoge un dictamen jurídico relativo a Interciment: se tratará más detalladamente en el punto 26.

o) *Octava reunión de la ETF en Ginebra*

(45) Esta reunión se celebró en Ginebra el 11 de febrero de 1987. Asistieron los representantes de Blue Circle, Lafarge, Italcementi, Cementa / Norcem y Holderbank (doc. 33126/18760 y 18929-18936). El orden del día de la reunión fue el siguiente (doc. 33126/18937-18938): temas relacionados con Grecia (visita a Grecia de los Sres. Marshall y Poole de Blue Circle, aplazamiento de la visita del Sr. Schmidheiny, proyecto de carta del Sr. Marshall de Blue Circle al Banco de Grecia y al Ministro de Industria (doc. 33126/18939-18944), reducción de las ayudas griegas, exportaciones griegas — cantidades y contratos con los miembros de la Task Force —; temas relacionados con Bouri; temas relacionados con Ferruzzi; situación española; Interciment — balance no certificado al 31 de diciembre de 1986 (doc. 33126/18946-18949) —, próximas etapas — participación de las demás empresas miembro de la Task Force —; subgrupos de la Task Force (posibilidad de exportar a Grecia, intercambios de experiencias sobre las medidas defensivas); otros (propuesta de nuevas reuniones de los jefes de Delegación — «Grupo de Estocolmo», Intercem, GOIC).

(46) Se encontró un acta manuscrita de la reunión, que sólo constaba de ciertos puntos del orden del día, en Lafarge (doc. 33126/4911-4913). Este acta da cuenta de importaciones griegas en Gran Bretaña y de la reducción de precios llevada a cabo por los productores británicos,de las importaciones en España de cemento procedente de terceros países, del acuerdo que se negociaba entre Ferruzzi y los productores italianos de cemento, de las subvenciones griegas para exportaciones y de la situación de las ventas de Heracles y de Halkis.

p) *Reunión del subgrupo «medidas de defensa»*

(47) Este subgrupo se reunió el 17 de marzo de 1987 con la participación del Sr. Marichal en nombre de Francia, del Sr. de Vogue en nombre de Lafarge, del Sr. Albert en nombre de Italia, del Sr. Andia de Oficemen en nombre de España, del Sr. Shepherd de Blue Circle en nombre del Reino Unido, del Sr. Steinbach de Bundesverband en nombre de Alemania.

El acta de la reunión encontrada en Lafarge menciona los siguientes debates (doc. 33126/4858-4861): *Gran Bretaña:* importaciones de cemento griego,repercusiones sobre los precios británicos, el Gobierno británico habría concedido al Gobierno griego «la autorización» de importar cemento griego hasta un 3% del consumo británico; concertación de los productores británicos con su Ministro de industria; la Comisión estaría descontenta con las maniobras dilatorias griegas sobre las ayudas, relación entre los productores británicos; *España:* situación de las importaciones procedentes de terceros países; *Italia:* no se concluyó el acuerdo con Ferruzzi, los cementeros italianos prevén utilizar las medidas de supervisión de las importaciones previstas por el Reglamento 288/82; *RFA:* continúan las presiones de los países del Este.

q) *Futuro de la ETF*

(48) La Comisión no tiene noticia de que la ETF haya celebrado ninguna otra reunión.

Se han producido intentos de reunir la ETF (doc. 33126/18950, 18952 y 18960), pero al parecer sin éxito, por lo que se decidió posponer a la reunión entre jefes de Delegación, prevista con ocasión de la Asamblea General de Cembureau en Luxemburgo del 25 al 28 de mayo de 1987, cualquier decisión sobre su futuro. Según Holderbank, la ETF habría sido oficialmente disuelta a finales de mayo de 1987 en la reunión de los jefes de Delegación (doc. 33126/18760): no se ha presentado ningún acta ni informe en que se oficialice la disolución de la ETF. Durante las reuniones de Luxemburgo del 25 al 28 de mayo de 1987, el Sr. Marichal, de Lafarge, recogió algunos datos en la nota confidencial de 1 de junio de 1987 (doc. 33126/4487-4490). En su página 4 se afirma, en relación con la Task Force europea: *«En adelante, se limitará terminantemente la misión del equipo formado hace ahora un año justo a los intercambios de información sobre temas bien definidos. Los ingleses querían suprimirla, pero los suizos convencieron finalmente a sus colegas de que sería un error: ya que se ha creado un instrumento, mejor que esté listo para usarlo. Incluso los británicos reconocieron que la ETF había sido una fuente preciosa de información.»*

26. Medidas de regulación del mercado: la Joint Trading Company

(1) Como se ha indicado en la letra b) del punto 25, el Grupo de Trabajo había propuesto la constitución de una Joint Trading Company, como medida a corto plazo de regulación del mercado, y un cártel a la exportación, como medida a largo plazo. Nada permite afirmar que la medida a largo plazo se haya adoptado realmente. En cambio, sí se ha adoptado la medida a corto plazo. En efecto, los jefes de Delegación, reunidos en Estocolmo el 9 de junio de 1986, decidieron (ver supra, letra c) del punto 25) constituir una Joint Trading Company, cuyas funciones fueron determinadas por el Grupo de Trabajo, los días 3/5 de junio de 1986 (doc. 33126/18776-18777), como sigue: hacerse con los pedidos de los principales mercados de exportación abastecidos por los países que amenazan la estabilidad de los mercados de los países miembros; comprar cemento y clinker de los países que amenazan la estabilidad de los mercados de los países miembros; comercializar las compras a través de las intervenciones en el mercado; exportar cemento y clinker a los países que amenazan la estabilidad de los países miembros; un comité gestor fija los mercados de compra, comercialización y exportaciones y fija los precios de compra y de venta. Según el acta de la reunión de los jefes de Delegación en Baden-Baden, celebrada el 9 de septiembre de 1986, «la sociedad puede convertirse en inmediatamente operativa para medidas «disuasivas» o «persuasivas» ([122]).

(2) De acuerdo con la decisión de los jefes de Delegación adoptada en la reunión de Estocolmo, se distribuyó el capital de esta Joint Trading Company, a razón del 12,5% individual, entre «los países y/o sociedades» siguientes: Italia, Alemania, Norcem / Cementa, Francia, España, Blue Circle, Bélgica (CBR / Ciments d'Obourg), Holderbank (doc. 33126/18821-18822, 18857-18861).

(3) El 24 de junio de 1986, tres abogados suizos, actuando a título fiduciario, constituyeron la sociedad Interciment S.A., con un capital de 50 000 francos suizos (doc. 33126/18734-18739).

(4) Según el artículo 2 de sus estatutos, *«la sociedad tiene por objeto dedicarse al comercio internacional de materiales de construcción, así como adquirir participaciones en empresas extranjeras que comercian con materiales de construcción. De forma general, la sociedad puede realizar cualquier operación y garantizar cualquier función, tanto por su cuenta como por cuenta de terceros, que tiengan relación directa o*

([122]) Texto original en inglés:
«The company can be put immediately into operation either for «stick» or «carrot» measures.»

indirecta con su objetivo» (doc. 33126/18833-18841) ([123]). Tal y como se ha precisado en la letra m) del punto 25, los jefes de Delegación, reunidos en Bruselas el 6 de noviembre de 1986, aprobaron una propuesta del Sr. Van Hove de modificación del artículo 2 de los estatutos (doc. 33126/19007-19008), según la cual el objeto de la sociedad es comerciar con materiales de construcción, para realizar exportaciones extracomunitarias. Ninguna empresa presentó los estatutos en los que se incorpora la modificación aprobada el 6 de noviembre de 1986 por los jefes de Delegación.

(5) Interciment se registró en Friburgo y se domicilió ante el abogado que suscribió a título fiduciario la práctica totalidad de las acciones y de la cual es administrador único (doc. 33126/18823-18832). El acta de la reunión de los jefes de Delegación en Baden-Baden, el 9 de septiembre de 1986, señala el nombramiento de un comité ejecutivo de Interciment, compuesto por el Sr. de Agostino, Italia; el Sr. Marichal, Francia; el Sr. Félix, España; el Sr. Horner, Blue Circle y el Sr. Akermann, Holderbank (coordinación) (doc. 33126/18861).

(6) Los fondos necesarios para la suscripción del capital los adelantó Holderbank, que, mediante cartas de 22 de septiembre de 1986 (doc. 33126/19019-19025), pidió el pago de su cuota de acciones en Interciment: a Italcementi por la participación italiana; a Dyckerhoff por la participación alemana; a Norcem por la participación escandinava; a Lafarge-Coppée por la participación francesa; a Hornos Ibéricos por la participación española; a Blue Circle por su participación; a CBR por la participación belga.

(7) Blue Circle pagó el importe correspondiente a su cuota a través de su filial suiza BCO AG entre los meses de septiembre y de octubre, como se desprende de un balance del 7 de noviembre de 1986 (doc. 33126/10960-10962), pero logró después que BCO AG modificara el objeto del pago relativo a la participación en Interciment; pidió que se identificara en adelante el pago como *«una contribución para estudios de mercado* (doc. 33126/10958) ([124]).

(8) Italcementi suscribió el capital el 11 de febrero de 1987 (doc. 33126/16220) y revendió sus acciones a Holderbank el 7 de noviembre de 1988 (doc. 33126/16218).

(9) En cuanto a los pagos de las demás cuotas, Holderbank declaró (doc. 33126/18329): *«Además de Holderbank, sólo otro miembro (Italcementi, n.d.r.) «de la European Task Force» ha suscrito y liberado sus acciones. (Otro miembro (Blue Circle, n.d.r.) ha pagado el importe correspondiente pero no ha llegado a convertirse en accionista efectivo. El miembro en cuestión prefirió pedir la posposición sine die de la transmisión de las acciones a los portadores, aunque luego no reclamara nunca, al parecer por falta de interés, tal transmisión. Por eso, y en vista de que los importes afectados eran relativamente poco importantes, no se ha devuelto nada hasta la fecha.) No se elaboró ningún documento a este respecto; se puede deducir la prueba de la formulación del documento entregado en respuesta a la cuestión 7/e (cartas del 22 de septiembre de 1986, en las que Holderbank reclamaba el pago de su cuota de acciones, antes citadas, n.d.r.). Además, Holderbank, desde hace algún tiempo ya, ha readquirido todas las acciones y es por lo tanto el único accionista de Interciment S.A., sociedad que hasta ahora no ha realizado ninguna actividad.»* ([125]) En su respuesta al pliego de cargos, punto 4.159, Blue Circle declara que, con el pago efectuado, ha reembolsado a Holderbank su prorrata de 1/8 en los gastos

([123]) Texto original en francés:
«la société a pour objet de faire le commerce international de matériaux de construction ainsi que de prendre des participations dans des entreprises étrangères faisant le commerce de matériaux de construction. D'une manière générale, la société peut faire toutes opérations et assurer toutes fonctions, tant pour son compte que pour le compte de tiers, qui ont un rapport direct ou indirect avec son but.»

([124]) Télex de Blue Circle a Cementia du 7. 10. 1987: «Further to our conversation I confirm the funds which were advanced towards the end of last year and which are noted in the BCO AG accounts as being in anticipation of a capital subscription in Interciment should be reclassified as a contribution towards market research expenses and should have been written off last year. I would be grateful if the accounts of BCO AG could be corrected for this as soon as possible.»
Según Blue Circle (véase la nota 55 a pie de página, punto 4.158, de la respuesta al pliego de cargos): «Cementia (now owned by Lafarge but then independent) performed a company secretarial and administrative function for Blue Circle's Swiss subsidiary BCO AG whose purpose was to hold Blue Circle's 50% shareholding in Marinecement, a 50/50 Blue Circle/Cementia Joint Venture.»

([125]) Texto original en francés:
«Outre Holderbank, un seul autre membre (Italcementi, n.d.r.) de la «European Task Force» a souscrit et libéré ses actions. Un autre membre (Blue Circle, n.d.r.) a payé le montant correspondant mais n'est jamais devenu actionnaire effectif. Le membre en question préféra demander la postposition sine die de la transmission des actions aux porteurs et par après ne réclama jamais, apparemment par manque d'intérêt, une telle transmission. C'est pourquoi, et au vu des montants en jeu relativement peu importants, aucune restitution n'a eu lieu jusqu'à ce jour). Aucun document ne fut établi à ce sujet; la preuve peut en être déduite du libellé du document communiqué en réponse à la question 7/e (lettres du 22. 9. 1986, par lesquelles Holderbank a réclamé le paiement de quote-parts des actions, ci-dessus mentionées, n.d.r.). De plus, Holderbank a, depuis un certain temps déjà, racheté toutes les actions et est donc seul actionnaire d'Interciment S.A., société n'ayant jusqu'à ce jour aucune activité.»

contraidos por Holderbank para constituir Interciment S.A. ([126]) Holderbank no ha precisado nunca a quien volvió a comprar las acciones de Interciment ni presentado ningún documento que demuestre que es el único accionista de Interciment.

(10) Pese a la decisión adoptada en la reunión de los jefes de Delegación de Bruselas de 6 de noviembre de 1986, según la cual ninguna sociedad comunitaria suscribiría el capital de Interciment (doc. 33126/19007-19008), Holderbank envió a todos los miembros, mediante carta de 10 de febrero de 1987, el balance de Interciment al 31 de diciembre de 1986 y lo inscribió en el orden del día de la reunión de la ETF de 11 de febrero de 1987 (doc. 33126/18936-18938 y 18946-18949). Según Blue Circle (punto 4.162 de la respuesta al pliego de cargos), los miembros tenían derecho a examinar el balance de Interciment, puesto que la sociedad se había constituido de acuerdo con sus instrucciones; además, Holderbank tenía derecho a ser reembolsado, independientemente de la suscripción de las acciones ([127]).

(11) Es necesario observar aún que antes y después de la decisión de los jefes de Delegación de Bruselas del 6. de noviembre de 1986, antes mencionada, se planteó el problema de la compatibilidad con el artículo 85 de la suscripción del capital de Interciment. Antes de la decisión, una nota manuscrita de Lafarge del 3 de octubre 1986 (doc. 33126/6647), tras evocar la cuestión de la compatibilidad de Interciment con el artículo 85, señala: «Probablemente sea tarde para impugnar la modalidad de reparto de las acciones y en consecuencia las contribuciones al capital, pero quizás no lo sea. ¿Qué hacemos?» ([128]).

(12) Después de la decisión de los jefes de Delegación, se han buscado soluciones para que los miembros de la ETF puedan saldar sus deudas financieras con Holderbank, que había avanzado por su cuenta el capital.

Una nota manuscrita, sin fecha, encontrada en Italcementi entre los documentos que hacen referencia a la reunión de la ETF en Milán el 9 de enero de 1987 (doc. 33126/2915), después de evocar los problemas planteados por el artículo 85, recomienda, en el punto 4, modificar, si se quiere utilizar a Interciment, los planes relativos a los accionistas, limitar su número y buscar otra forma de recaudar las contribuciones de los demás productores ([129]). Se inscribió el problema de las participaciones de los demás miembros de la ETF en Interciment en el orden del día, punto 5.2, de la reunión de la ETF en Ginebra el 11 de febrero de 1987 (doc. 33126/18937-18938) ([130]).

(13) Después de la decisión de constituir la Joint Trading Company adoptada en Estocolmo, se planteó el problema de una posible notificación a la Comisión. Una nota del jurista interno de Blue Circle de 10 de julio de 1986 (doc. 33126/18842-18843) afirma que la constitución de la Joint Trading Company constituye una infracción al artículo 85 y recomienda la notificación a la Comisión con vistas a la aplicación del apartado 3 del artículo 85: la ETF acepta la recomendación en la reunión de 19 de agosto de 1986 (doc. 33126/18821-18822). Italcementi también parece haber comunicado a la ETF la opinión de un profesor (doc. 33126/18848). Ya se ha mencionado el dictamen solicitado por Lafarge y recogido en la nota del 3 de octubre de 1986 (doc. 33126/6647), así como el dictamen francés no fechado (doc. 33126/2915), que aconseja, sólo para ganar un máximo de 12 meses, notificar los hechos a la Comisión al mismo tiempo que el principio de las operaciones.

No se realizó ninguna notificación.

(14) Tras recibir estas valoraciones jurídicas, se decidió en la reunión de los jefes de Delegación de 9 de septiembre de 1986 (doc. 33126/18857-18861), dejar a la sociedad durmiente. Esta decisión quedó confirmada en la reunión de los jefes de Delegación de 6 de noviembre de 1986 (doc. 33126/19007-19008). Se mencionó también en las reuniones de la ETF de 21 de octubre de 1986 (doc. 33126/18895-18896) y de 9 de enero de 1987 (doc. 33126/18921-18922).

(15) En la reunión de los jefes de Delegación de 9 de septiembre de 1986 se decidió también que era importante asegurar que Interciment esté lista para funcionar ([131]). En su respuesta al pliego de cargos, punto 4.147, Blue Circle admite que Interciment siempre

([126]) «Thus, there was — and is — no mystery. Blue Circle reimbursed Holderbank its 1/8 share of the expenses incurred by Holderbank in setting up Interciment S.A. As a separate matter Blue Circle decided not to take up shares in Interciment and told Holderbank of that decision. The other six Task Force members also chose not to take up shares in Interciment. The circumstances of this general decision to «freeze» Interciment are explained at para. 151 essentially, it was a decision taken ex abundantia cautela in light of competition law advice that had been received.»

([127]) «There is surely nothing to be surprised at in this. Apart from the fact that Interciment was established pursuant to a Task Force instruction (so that Task Force Members ought naturally to be kept abreast), Holderbank had paid out 50 000 Swiss Francs plus legal and other costs to set up Interciment under delegation from the Task Force. Holderbank was entitled to be reimbursed for that outlay regardless of whether Task Force members subscribed for shares in Interciment or not. The circulated accounts state clearly the monies owing and were therefore a convenient «invoice».»

([128]) Texto original en francés:
«Sans doute est-il tard pour remettre en cause la forme de l'actionnariat et donc les contributions au capital, mais il n'est pas trop tard. Que faisons-nous?»

([129]) Texto original en inglés:
«To use S.A. Interciment, it is recommended to change our plans about shareholders, to limit the number of these, and to find another way to collect other producers' contributions.»

([130]) Texto original en inglés:
«5.2. Next moves are participation of other Task Force Member Companies.»

([131]) Texto original en inglés:
«It was agreed that Interciment would be maintained as «dormant» company for the time being. However, it was important to ensure that it be «ready for operation».»

estaba en condiciones de empezar a funcionar, pero señala que podía cumplir cualquier objetivo ([132]).

(16) Mediante carta del 3 de mayo de 1993, el abogado de Holderbank presentó a la Comisión el acta de la Asamblea de Interciment S.A. de 26 de marzo de 1993, en la que se decidió la disolución de la sociedad.

27. «Medidas de defensa de los mercados nacionales»: Italia

(1) Entre las medidas disuasivas («acciones stick»), propuestas por el grupo de trabajo reunido en Zurich y Céligny los días 3 a 5 de junio de 1986 (doc. 33126/18772-18779), figuraba la defensa de los mercados afectados por las importaciones utilizando diversos medios. Se examinarán en lo sucesivo las medidas de defensa relativas al mercado italiano, pues la Comisión no dispone de testimonios sobre los demás mercados.

(2) El 30 de abril de 1986, el productor griego Titan Cement Company y Calcestruzzi S.p.A., el mayor productor italiano de hormigón listo para su uso, firmó un contrato, de cinco años de validez, en virtud del cual Titan se comprometía a vender y Calcestruzzi a comprar un máximo de 440 000 toneladas anuales de cemento, determinándose en acuerdos posteriores las cantidades que se entregarían efectivamente cada año (doc. 33126/16361-16368 y 19210-19217).

(3) El problema de las importaciones de cemento griego en Italia por Calcestruzzi se sometió a la ETF y se discutió en las reuniones de 17 de junio de 1986, 2 de julio de 1986, 19 de agosto de 1986, 9 de septiembre de 1986, 21 de octubre de 1986, 9 de enero de 1987, 11 de febrero de 1987, 15 de marzo de 1987 y en las de los jefes de Delegación de 9 de septiembre de 1986 y 6 de noviembre de 1986 (ver más arriba, punto 25).

Una nota interna de Blue Circle del 4 de septiembre de 1986 (doc. 33126/11026-11027) informa que Blue Circle ha planteado con Titan el problema de las exportaciones a Italia: *«Por lo que respecta a Italia, Titan permanece inflexible en su voluntad de no cancelar el contrato con Ferruzzi (Calcestruzzi, filial de Ferruzzi, n.d.r.), como muy pronto antes de diciembre de 1987, fecha en la cual parece tener una cláusula de rescisión»* ([133]).

(4) Al tiempo que se planteaba el problema a la ETF, se ejercían presiones sobre Calcestruzzi para que no respetara su contrato con Titan. En efecto, como se desprende de una carta de Titan a sus abogados londinenses de 2 de septiembre de 1988, escrita cuando se sometió a arbitraje el incumplimiento del contrato Titan-Calcestruzzi, Calcestruzzi se muestra poco dispuesta a ejecutar el contrato debido a sus negociaciones con algunos cementeros italianos: *«El 6 de febrero de 1987, Calcestruzzi se muestra por primera vez reticente a confirmar el programa de las entregas, aduciendo que «la situación de la industria local del cemento está evolucionando»(¡). El 17 de febrero de 1987, al no tenerse noticias del comprador, le enviamos un télex que describía la situación y en el que se le advertía de las consecuencias de una ruptura del contrato» (doc. 33126/19195-19196)* ([134]).

(5) El representante italiano comentó en las reuniones de la ETF las negociaciones con Calcestruzzi y su matriz Ferruzzi. El acta manuscrita de la reunión de la ETF de 11 de febrero de 1987 comenta como sigue el informe del representante italiano (doc. 33126/4911-4913):

«2.2 Italia

El acuerdo entre los productores de cemento y Ferruzzi se ha firmado. Permite soslayar una amenaza de importación por este último grupo de 1,5 MT en una decena de puertos, lo que habría resultado catastrófico para los precios. Tendrá una duración de 5 años. Además de las participaciones cruzadas que bloquearán a Calcestruzzi, la filial BPE de Ferruzzi y la matriz, Ciments de Rávena, se ha adoptado una serie de medidas destinadas a consolidar la alianza.

Ferruzzi recibirá por su buena voluntad la no despreciable suma de 15 millones anuales de dólares norteamericanos durante cinco años. Esta suma se abonará en parte en valores (Montedison) y en parte en metálico: Ferruzzi deberá dedicar una parte del importe a comprar empresas de BPE o acciones en empresas de BPE para controlar la situación.

Quedan dos problemas por solucionar:

1. 2 barcos de Ferruzzi deberían explotarse. Son buques silo de 6000 tpm.

([132]) Texto original en inglés:
«Had any such measures been decided upon (which they were not, in the event) Interciment could, it is true, have been used to carry them into effect: so could any other vehicle such as another joint company, a subsidiary of one of the producers, an informal liaison committee, an agent etc. etc. etc. Equally, Interciment could have been used to sell cabbages to Japan.»

([133]) Texto original en inglés:
«In regard to Italy, Titan remain adamant that they will not cancel their contract with Ferruzzi before December 1987 at the earliest when it appears they have an escape clause.»

([134]) Texto original en inglés:
«3. On February 6, 1987, Calcestruzzi for the first time seems reluctant to confirm shipments schedule claiming that «the situation is in evolution with the local cement industries» (!). On February 17, 1987, and due to Buyer's silence, we sent them a telex outlining the situation and describing the consequences of an eventual breach of contract on their behalf.»

2. *Se deberán respetar los contratos de 75 000 toneladas anuales con Titan , de x toneladas anuales de cemento yugoslavo con Spalato, o pagarse las penalizaciones previstas.*

Para solucionar estos problemas, Italcementi solicita la ayuda de sus colegas europeos.

Los cementeros italianos van a pedir el acuerdo de la CEE para aplicar la ley italiana que prevé la instauración «de una notificación previa» a toda importación de cemento.

Piden a sus colegas europeos que avisen a su representante ante la CEE para que no se opongan a la solicitud» ([135]).

El acta de la reunión del subgrupo «medidas de defensa» de 15 de marzo de 1987 recoge como sigue los datos facilitados por el representante italiano (doc. 33126/4858-4861):

«Italia

— *El representante incluyó lo que ya se dijo durante las reuniones de la Task Force (cf. nota J.M. de 12. 2. 1987), precisando sin embargo que no se había concluido aún el acuerdo con Ferruzzi.»* ([136])

(6) El acuerdo con Calcestruzzi se celebró el siguiente mes de abril. En efecto, los días 3 y 15 de abril de 1987, los productores italianos de cemento Italcementi, Unicem, Cementir y Calcestruzzi firmaron convenios y contratos relativos al suministro de cemento y a la cooperación entre ellos (doc. 33126/12145-12342). Por estos convenios y contratos Italcementi, Unicem y Cementir se han comprometido conjuntamente a satisfacer todas las necesidades en cemento del grupo Calcestruzzi y a practicar las reducciones de precios que se mencionan en ellos; por su parte, Calcestruzzi se ha comprometido a destinar la mitad de las reducciones de precios a una filial común de los cuatro contratantes, la cual debe invertir las sumas en sociedades de hormigón listo para su uso o en actividades relacionadas, y a adquirir al menos un 80% de sus necesidades en cemento en Italcementi, Unicem y Cementir o en empresas designadas por ellas; los tres productores de cemento se han reservado el derecho de cancelación si las compras de cemento que les haga Calcestruzzi fueran inferiores al 95% de las necesidades del comprador.

(7) Como consecuencia de la firma de los acuerdos y de los convenios con Italcementi, Unicem y Cementir, Calcestruzzi respondió a las conminaciones de que respetara el contrato y a las amenazas de Titan de ponerle un pleito por daños y perjuicios (télex del 14 de abril de 1987 — doc. 33126/19207), alegando en primer lugar dificultades de programación de las entregas (télex del 6 de mayo de 1987 — doc. 33126/19206); a continuación envió, el 13 de mayo 1987, el siguiente télex a Titan (doc. 33126/19205): *«Como ya habrán sido informados, no podemos importar cemento en Italia, tal y como dispone el contrato firmado, debido a un acuerdo contraido con productores italianos de cemento. Dado que están directamente interesados e implicados en la búsqueda de un acuerdo, han pedido expresamente asistir a las negociaciones para encontrar una solución mutuamente satisfactoria, por lo que propusieron organizar la reunión con ocasión de la próxima asamblea de Cembureau el 26 de mayo próximo. Recibirán su confirmación al respecto por télex. Habida cuenta de las buenas relaciones que siempre hemos mantenido, espero que durante esta reunión se examinen todos los elementos que podrían conducir a un compromiso recíprocamente interesante»* ([137]).

(8) El mismo 13 de mayo de 1987, Italcementi envió el siguiente télex a Titan (doc. 33126/19204): *«En referencia al contrato entre Titan y Calcestruzzi relativo a las entregas de cemento en Italia y a la reunión convocada a petición de Calcestruzzi y prevista para el*

([135]) Texto original en francés:
«2.2 Italie
L'accord entre les producteurs cimentiers et Ferruzzi a été signé. Il permet d'éviter une menace d'importation par ce dernier groupe de 1,5 MT dans une dizaine de ports, ce qui aurait été catastrophique pour les prix. Durée: 5 ans. Outre les participations croisées qui bloqueront Calcestruzzi, la filiale BPE de Ferruzzi mais aussi la maison mère, Ciments de Ravenna, une série de mesures destinées à consolider l'alliance ont été prises.
Ferruzzi recevra pour sa bonne volonté la coquette somme de 15 M. US $/an pendant les cinq années. Cette somme sera versée partiellement en titres (Montedison) partiellement en espèces: Ferruzzi devra consacrer une partie du magot à acheter des sociétés de BPE ou des participations dans des sociétés BPE pour cadenasser les côtes.
Il reste deux problèmes à résoudre:
1. 2 bateaux de Ferruzzi devraient trouver une utilisation. Ce sont des bateux silos 6 000 DWT.
2. Les contrats de 75 000 T/an avec Titan, de x T/an avec Spalato en ciment yougoslave devront être honorés ou les pénalités prévues payées.
Pour résoudre ces problèmes, Italcementi demande l'aide des collègues européens.
Les cimentiers italiens vont demander l'accord de la CEE pour appliquer la loi italienne prévoyant l'instauration d'une «Notification préalable» à toute importation de ciment.
Il demandent à leurs collègues européens de prévenir leur représentant auprès de la CEE pour qu'ils ne s'opposent pas à la demande.»

([136]) Texto original en francés:
«Italie
— Le représentant a repris ce qui fut déjà dit au cours des réunions de la Task Force (cf. note J.M. du 12. 2. 1987) en précisant cependant que l'accord avec Ferruzzi n'avait pas encore été finalisé.»

([137]) Texto original en inglés:
«As you are already informed, we could not import cement in Italy as per purchase contract already signed as consequence of an agreement we reached with italian cement producers. Therefore, as they are interested at directly involved in trying to reach a mutually settlement with your company, they have expressely requested to be present at the negotiation to find with us a mutually satisfying solution. They have therefore proposed to promote the meeting on the occasion of the next conference of the Cembureau the next 26th of May. You will receive their confirmation by telex in this regard. As there has been always a good relationship between us, we hope that during this meeting will be examined the elements necessary to reach a mutually interest agreement.»

24 de mayo de 1987 en Luxemburgo, les informo de que nosotros, como productores de cemento, participaremos obviamente en dicha reunión, puesto que somos las partes implicadas al más alto nivel. Por lo tanto, los Sres. Pesenti, Testore y Carella (directores respectivamente de Italcementi, Unicem y Cementir) tendrán el honor de poder asistir a la reunión que se celebre tras la asamblea general de Cembureau, con el fin de encontrar una solución al problema objeto de nuestros debates, con el mismo espíritu que vincula desde hace varios años a las industrias del cemento de los diversos países europeos» ([138]).

(9) Mediante télex de 20 de mayo de 1987 (doc. 33126/19203), Titan, después de tomar nota del interés de los productores italianos, comunicó a Calcestruzzi que se debían solucionar los problemas bilaterales debidos a la no ejecución del contrato entre las dos partes interesadas y propuso celebrar una reunión la semana siguiente en Atenas o en Roma. Calcestruzzi respondió mediante télex de 25 de mayo de 1987 (doc. 33126/19202), que la reunión propuesta por Titan habría podido fijarse después de la reunión de Luxemburgo del 26 de mayo.

(10) El encuentro en Luxemburgo entre los tres productores italianos y Titan sí tuvo lugar, puesto que Calcestruzzi envió el télex siguiente a Titan el 28 de mayo de 1987 (doc. 33126/19201): *«Hemos tenido noticia de su reunión en Luxemburgo con los productores italianos de cemento. Con este motivo se han presentado propuestas, que deberán evaluarse y volver a plantearse durante la próxima reunión. Naturalmente, puesto que están al corriente de que los productores italianos se ven afectados por la suspensión de las entregas previstas en el contrato concluido por aquel entonces, es necesario que estén presentes a partir de ahora en todo encuentro relativo a la búsqueda de una solución recíprocamente satisfactoria. Les ruego nos hagan saber cuándo podrá reunirse el Sr. Canellopoulos con el Sr. Giampiero Pesenti, en Atenas o eventualmente en Roma»* ([139]). Mediante télex de 2 de junio de 1987,

Calcestruzzi reitera a Titan su solicitud de encuentro con los productores italianos para solucionar el problema del incumplimiento del contrato de compra de cemento griego (doc. 33126/19208): *«Como ya sabe Usted, la suspensión de las entregas de cemento se debe a un acuerdo convenido con los mayores productores italianos de cemento (Italcementi — Unicem — Cementir). Puesto que, con arreglo a este acuerdo, los productores italianos de cemento se harán cargo de los gastos, y por lo tanto también de los que pudiera generar la suspensión de nuestro contrato, es necesaria su presencia en cualquier negociación, dado que cualquier decisión requiere su acuerdo total. Es la única razón por la cual el Sr. Ing. Giampiero Pesenti, el Dr. D'Agostino, el Dr. Ing. Testore, el Dr. Ing. Oliviero y el Dr. Carella se han puesto en contacto con ustedes durante la reciente reunión de los productores de cemento en Luxemburgo.*

No ocultamos la sorpresa que nos causaron sus solicitudes, formuladas tras la reunión antedicha, puesto que las informaciones que nos han comunicado directamente las personas que se reunieron con Uds. son esperanzadoras de cara a un acuerdo recíprocamente satisfactorio, que debería extenderse a sectores más amplios. Teniendo en cuenta lo que se ha dicho, les informamos de nuestra mejor disposición para llegar a un buen acuerdo, que permita zanjar las desavenencias que han surgido. Una delegación cualificada de productores italianos de cemento debería asistir a las negociaciones.

En nuestra opinión, para agilizar la conclusión de las negociaciones, sería útil que el Dr. Canellopoulos y el Dr. Ing. Giampiero Pesenti asistieran a la reunión, puesto que son quienes tienen mayor peso y pueden

([138]) Texto original en inglés:
«With reference to the contract between Titan and Calcestruzzi related to cement supplies in Italy and also to the proposed meeting requested by M/S. Calcestruzzi itself to take place in Luxembourg on May 24, 1987, I whish to inform you that we, the cement Manufacturers, will clearly take part to said meeting since we are the parties involved at top level. Therefore, Messrs. Pesenti, Testore and Carella (in charge of Italcementi, Unicem and Cementir respectively) will gladly be available for the meeting after the General Assembly of Cembureau, with the aim to find a solution to the problem, object of our discussions, with the same spirit that for many years has binded the cement industries of various European Countries.»

([139]) Texto original en inglés:
«We know of the meeting held in Luxembourg between you and italian cement industries. In this occasion some proposals have been made which will be valued and on which it will be necessary to go back on the occasion of the next meeting. Of course, as you are informed of the italian cement industries' involvement in this suspension of the withdrawals, as per contact agreed upon at that time, it is necessary that they are present from now in every circumstance which concerns this pursuit of a mutually interest solution. Please inform us when you think that Mr. Canellopoulos will be available to meet Mr. Giampiero Pesenti, meeting which could be held whether in Athens or eventually in Rome.»

tomar también decisiones sobre un futuro plan estratégico» ([140]).

(11) Los encuentros con los productores italianos de cemento propuestos por Calcestruzzi a Titan llegaron a celebrarse, pero sin que se alcanzaran resultados en lo que concierne a la compensación reclamada por Titan, debido al incumplimiento del contrato con Calcestruzzi, como se desprende de la carta de Italcementi a la Comisión del 21 de marzo de 1990 (doc. 33126/15981): *«El 16 de julio de 1987, el Ing. Pesenti y el Dr. DÁgostino, en nombre de Italcementi, y el Ing. Testore y el Dr. Olivero, en nombre de Unicem, se reunieron con el Sr. Cannellopoulos, de Titan, en Atenas, por invitación de este último. Tras posteriores insistencias por parte griega, el Dr. Clemente, de Italcementi, y el Ing. Albert, de Unicem, se reunieron en diciembre de 1987 y en los primeros meses de 1988 con los Sres. Kalogeropoulos y Sevdalis, de Heracles, y los Sres. Prezanis y Trifonas, de Titan.*

El objeto de los encuentros fue siempre el mismo: examinar las propuestas de los productores griegos, cuyas amenazas desleales al mercado italiano producían inquietud. A fin de cuentas, no se llegó a ningún resultado concreto durante estas reuniones.» ([141]).

El contencioso relativo al incumplimiento del contrato Calcestruzzi-Titan se sometió a arbitraje.

28. **Las medidas persuasivas («acciones carrot»): compra de volúmenes que pueden desestabilizar el mercado**

(1) El documento preparado por el grupo de trabajo en las reuniones de Zúrich y de Céligny los días 3 a 5 de junio de 1986 (doc. 33126/18772-18779), propone, como medida persuasiva, comprar cemento y clinker a los productores griegos. En la pág. 4 se señala:

«Absorción 'de cantidades desestabilizadoras»

Los productores europeos cuentan con posibilidades de vender cantidades procedentes de la industria «desestabilizadora» en varios mercados, si toman sus disposiciones,

Por ejemplo:

EE.UU — 1° prioridad

(1) Blue Circle Atlantic podría proponer 500 000 toneladas de cemento;

(2) Holderbank / Dundee podría proponer 50/60 000 toneladas de clinker;

(3) Lafarge / General podría proponer [?]

(4) Cementa / Norcem podría proponer [?]

(5) Otras sociedades / importadores podrían proponer [?] (es decir, proponer la compra para su venta en los Estados Unidos, n.d.r.)

África occidental

Francia podría quizá organizarse para vender ... toneladas en los territorios siguientes: (a) (b) (c) (d).» ([142]).

([140]) Texto original en inglés:
«As you know, the suspension of the withdrawals of cement has been determined by an agreement reached with the major italian cement producers (Italcementi — Unicem Cementir). And as on the ground of this agreement, italian cement producers will saddle themselves with charges, and consequently also with those eventual and relative to the suspension of our agreement, it is necessary their presence at each negotiation, as the decision need their full assent. This and not other is the exact reason for which Mr. Ing. Giampiero Pesenti, Dr. D'Agostino, Dr. Ing. Testore, Dr. Ing. Olivero and Dr. Carella have contacted you on the occasion of the recent meeting of the cement producers held in Luxembourg. We don't hide that we are surprised of your requests, expressed after the meeting above-mentioned, as the news transmitted to us directly from the persons which have met you, are quite reassuring towards an agreement of mutual interest which should expand to a larger range of interests. Considering the previous, we communicate you: our complete availability to reach a good settlement of the arisen controversy. A qualified delegation of the italian cement should be present to the negotiations. To make the conclusion of the negotiations easier, in our opinion, it would be very useful that Mr. Dr. Canellopoulos and Mr. Dr. Ing. Giampiero Pesenti could attend the meeting, as they are the two big and so they are able to take decisions on the future strategie plan too.»

([141]) Texto original en italiano:
«In data 16 luglio 1987, l'ing. Pesenti e il dr. D'Agostino della Italcementi, l'ing. Testore e il dott. Olivero dell'Unicem hanno incontrato il sig. Cannellopoulos della Titan ad Atene, su invito di quest'ultimo. A seguito di ulteriori sollecitazioni da parte greca, il Dr. Clemente della Italcementi e l'ing. Albert della Unicem hanno incontrato nel dicembre del 1987 e nei primi mesi del 1988 i sigg. Kalogeropoulos e Sevdalis della Heracles ed i sigg. Prezanis e Trifonas della Titan.
L'oggetto degli incontri era sempre il medesimo: esaminare le proposte avanzate dai produttori greci, le cui minacce sleali al mercato italiano preoccupavano. In tali riunioni peraltro non si è raggiunto alcun risultato concreto.»

([142]) Texto original en inglés:
«Absorption of «destabilizer's tonnage»
The opportunity exists in a number of markets for European Producers to arrange to place tonnage with the «destabilizing» Cement Industry. For example:
USA — 1st priority
(1) Blue Circle Atlantic could offer 500 000 tons cement
(2) Holderbank/Dundee could offer 50/60 000 tons clinker
(3) Lafarge/General could offer ?
(4) Cementa/Norcem could offer ?
(5) Other Companies/Importers could offer ?
West Africa
France perhaps could arrange to place ... tonnes in the following territories: (a) (b) (c) (d).»

(2) Una nota manuscrita de Blue Circle, titulada «Puntos a debate» (doc. 33126/10988-10990), dice en el punto 5: *«Nuestra propuesta de colaboración para llegar a una solución mutuamente aceptable se supedita a que:*

a) no haya en Europa occidental entregas posteriores de cemento griego, ni directamente a los usuarios, ni a través de comerciantes/astilleros, etc.

b) se llegue a un acuerdo colectivo con la industria griega del cemento y no con miembros aislados». ([143]).

(3) El problema de las compras de cemento griego se abordó en las reuniones de la ETF de 17 de junio de 1986 (cf. la letra d) del punto 25), de 2 de julio de 1986 (letra e) del punto 25) y de 19 de agosto de 1986 (letra f) del punto 25). El acta de esta última reunión, elaborada por el representante de Scancem, señala en el punto 4.1:

«No se ha llegado a ningún acuerdo con las empresas griegas. ¡Ni siquiera estuvieron en contacto entre sí durante el último mes! Las razones del fracaso son, en primer lugar, el precio (diferencia de USD 1-2 por tonelada), así como el problema de saber quién se va a hacer cargo de Bouri R.U.

No obstante, BCI ha comenzado ya a realizar las entregas de Grecia a los Estados Unidos (el primer barco ha acabado de descargar en Boston 20 000 toneladas, el segundo va a cargar pronto 25 000 toneladas para Baltimore). Precios: 1^{era} entrega 29 US$-fob; 2^{a} 27US$. Continuarán las entregas en septiembre-octubre.

Lafarge ha comprado una carga de Titan para Montreal y recogerá otra en septiembre.

Holderbank también ha acordado comprar (el contrato aún no se ha firmado) 90 000 toneladas de Titan. Se ha efectuado una entrega de 7 000 toneladas. Además, ha comprado 100 000 toneladas de Heracles, de las que 40 000 ya se han entregado. Bloom está implicada en el último asunto, puesto que descargó los barcos en el Misisipí y los distribuye en el mercado de Dundee.

Holderbank también ha comprado 50 000 toneladas de clinker de Titan, al precio de 19,80 US$ fob, de las cuales ya se han entregado 25 000 toneladas, todas ellas para el mercado de los Estados Unidos.

En resumen, aunque no hemos llegado a un acuerdo de recogida con los griegos, en mi opinión algunos miembros nos han colocado en situación desventajosa en las negociaciones.

Después de un largo debate, se ha convenido que un subrupo compruebe qué empresas pueden suministrar actualmente y en el futuro próximo cemento ASTM tipo II.

Además, BCI reemprenderá los debates con Titan e intentará encontrar una solución con ella, con objeto de presionar a Heracles.» ([144]).

(4) Se confirman las compras de los productores griegos: debido a la nota interna de Blue Circle sin fecha, pero probablemente de septiembre de 1986, titulada «importaciones griegas» (doc. 33126/11083-11084): *«En las últimas semanas Blue Circle, Holderbank y Lafarge comenzaron a absorber cemento y clinker griego, sobre todo de Titan, para operaciones en los Estados Unidos y en Canadá, en gesto de buena voluntad, dejando la puerta abierta a los griegos.»* ([145]); así como a la carta de 22 de septiembre de 1986, de Blue Circle a Holderbank, en la que Blue Circle comunica haber decidido seguir utilizando cantidades griegas para los Estados Unidos (doc. 33126/11094-11095).

([143]) Texto original en inglés:
«5. Our willingness to work to a mutually acceptable solution is preconditioned by:
a) no further shipments of Greek cement into Western Europe either direct to end users or through traders/shipowners etc.
b) a collective agreement is reached with the Greek cement industry and not individual members.»

([144]) Texto original en inglés:
«4.1. No agreement has been reached with the Greek companies. They have not even been in contact with each other the last month¡ Reasons for failure are primar(e)ly price (USD 1 — 2/ton difference) and the question whom is taking care of Bouri U.K.
However, BCI has started taking deliveries from Greece to U.S. already (first vessel completed discharging Boston 20 000 ton, second loading shortly for Baltimore 25 000 ton). Price; 1st shipment USD 29, — FOB and 2nd USD 27, —. They will continue take shipments September-October.
Lafarge has bought one cargo from Titan for Montreal and second cargo will be taken in September.
Holderbank has also agreed to buy (not signed yet) 90 000 tons from Titan. One shipment 7 000 tons has been taken. Furthermore they have bought 100 000 tons from Heracles, whereof 40 000 has been delivered. Bloom is involved in the last deal as he unloads the vessels in Mississipi and distributes it to Dundees market.
Holderbank has also bought 50 000 tons clinker from Titan at a price of UDS 19,80 FOB. 25 000 tons already delivered, all above for U.S. markets.
In summary, although we have not agreed with the greeks on a take-off agreement, some members, in my opinion, have put us in a rather weak position in negotiations.
It was agreed, after a long discussion, that a sub group shall investigate what companies can deliver ASTM type II cement now and in the near future.
Furthermore, BCI shall resume talks with Titan and try to find a solution with them in order put some pressure on Heracles.»

([145]) Texto original en inglés:
«In recent weeks Blue Circle, Holderbank and Lafarge have all started absorbing some Greek cement or clinker, primarly from Titan, in their US and Canadian operations in good faith to keep the door open with the Greeks.»

(5) El acta de la reunión de los jefes de Delegación de 9 de septiembre de 1986 (doc. 33126/18857-18862), punto 1.2, indica: Heracles, Titan y Halkis se habían mostrado partidarios de un acuerdo conjunto de recogida; sin embargo, no se pudo llegar a tal acuerdo debido a las divergencias en materia de precios y de plazos, así como de los compromisos de Heracles y Titan con respecto a Bouri y Ferruzzi. El acta indica más adelante que Titan se había mostrado dispuesta a cooperar durante las reuniones celebradas con Blue Circle y Holderbank, que en vista del apoyo ofrecido por el Gobierno británico y otras instituciones era preferible no concluir de momento acuerdos, que convenía suspender las negociaciones con los productores griegos en espera de que se debilitara su posición en el mercado, así como la de Bouri. La nota precisa a continuación: *«No obstante, al mismo tiempo, debería examinarse con más detenimiento la posibilidad de aceptar un acuerdo de recogida por cantidades más elevadas, por ejemplo 2/3 millones de toneladas o cantidades menos elevadas a un precio especial. Se ha convenido por último proseguir las negociaciones»* ([146]).

(6) En el orden del día de la reunión de la ETF de 11 de febrero de 1987 (doc. 33126/18937-18938), figura, en el punto 1.5: *«Exportaciones griegas — cantidades y contratos con los miembros de la Task Force 1987»* ([147]): como se indica en el punto 25, el acta de la reunión encontrada en Lafarge sólo se refiere a debates sobre determinados puntos del orden del día.

(7) De los documentos mencionados en los apartados (2) y (6) se desprende que quizá los miembros de la ETF no hayan conseguido llegar a un acuerdo colectivo con los productores griegos, dado que éstos eran muy reservados a este respecto; también se deduce, no obstante, que varios productores europeos han concluido contratos de compra de cemento y de clinker con los productores griegos con el fin de retrasar, cuando menos, las exportaciones griegas a Europa. Por último, se desprende que, a pesar del hecho de que los miembros de la ETF no han llegado a celebrar un acuerdo colectivo con los productores griegos, se han informado mutuamente de las cantidades que cada uno había comprado y de los contratos concluidos con los productores griegos.

a) *Acuerdos productores británicos-productores griegos*

(8) En la nota interna de Blue Circle titulada «Idea acordada entre MJH y Presanis — 16. 6. 1986» (doc. 33126/10991) se afirma:

«1. Blue Circle vende 300 000 toneladas de cemento RDA a Bouri para Egipto a 10 US$ fob.

2. Titan / Heracles venden 500 000 toneladas de cemento a BC Atlantic a 25 US$ fob tipo II y a 27 US$ fob tipo II AASHTO.

3. Utilizamos el barco de 25 000 toneladas de Titan «Ionian Carrier» a 7,50 US$ para el transporte.

4. Blue Circle compra 100 000 toneladas de clinker BS 12 de Titan / Heracles para Magheramorne a 21,50 US$ fob — coste de transporte estimado en 12 US$ en caso de que el barco sea de 4 000 toneladas.

5. Blue Circle alquila el terminal Bouri — unos 2 millones de dólares; podremos dejarlo inactivo en el muelle de Tilbury o utilizarlo como terminal de BCC y cerrar el establecimiento de Wouldham.

Notas:

a) El acuerdo estará vigente 1 año, durante el cual buscaremos una solución a más largo plazo con la industria griega y BCC se librará de sus excedentes.

b) Los precios son indicativos, aún deben negociarse. Si se llega al acuerdo, BCI no debería tener gastos suplementarios al margen del compromiso RDA, y Rugby y RTZ pagan aún su parte de las pérdidas netas, es decir, 5 US$ por tonelada.

c) Magheramorne no ha firmado el CPA (Common Price Agreement, n.d.r., véase el apartado (21) del punto 6), *el clinker griego ya está dentro de la CEE, la RDA sigue siendo objeto de una acción anti-dumping.*

d) Se tiene un 50% de oportunidades de llegar a un acuerdo útil con los europeos. Eso podría limitar la libertad de acción de BCI en lo sucesivo: cualquier cooperación actual podría resultar costosa a largo plazo.

e) Un acuerdo de este tipo no debería constituir una infracción a las normas CE, FTC o antitrust.

([146]) Texto original en inglés:
«Simultaneously however, the possibility of accepting a take-off-agreement for a higher tonnage, say 2/3 million tonnes or lower tonnage at a premium price should be considered further. It was eventually agreed that negotiations should continue.»

([147]) Texto original en inglés:
«Greek exports — tonnages and contracts with Task Force Members 1987.»

f) La eliminación de Bouri resultará más onerosa a partir del momento en que comience a vender.» ([148]).

(9) La nota interna de Blue Circle titulada «Documento de debate: importaciones a bajo precio — reunión de 7. 7. 1986» (doc. 33126/10992-10994), después de evocar las opciones que se presentan a la industria británica del cemento, es decir, cooperación o no cooperación con los productores griegos, afirma con respecto a la primera opción que los debates con Titan y Heracles han llevado a plantear dos soluciones alternativas:

1ª solución: un intermediario europeo compraría 1 millón de toneladas durante un año para destinos extraeuropeos. Los productores griegos no aceptan la limitación a un año.

2ª solución: acuerdo de tres años durante los cuales Titan y Heracles venderían a Blue Circle las cantidades siguientes: 1er año (1986/87): 700 000 T (de las cuales 100 000 T con destino a Irlanda del Norte, 500 000 T con destino a los Estados Unidos, 100 000 T para otros destinos); 2° año (1987/88): 900 000 T (de las cuales 100 000 T con destino a Irlanda del Norte, 200 000 T con destino a otras regiones del Reino Unido, 500 000 T con destino a los Estados Unidos, 100 000 para otros destinos no especificados); 3eraño (1988/89): 900 000 T, con los tonelajes y los destinos previstos para el 2° año.

La nota prosigue: *«Esta solución es ya objeto de un acuerdo de principio con los productores griegos, pero se subordina, como la solución A, a un acuerdo pendiente con Bouri».* ([149])

Las mismas cantidades y destinos indicados en la 2ª solución se incluyen en una nota manuscrita de Heracles, sin fecha, sobre un papel con el encabezamiento «Sheraton Park Tower-London» (doc. 33126/19864-19865), y en un protocolo de acuerdo («Memorandum of Understanding»), sin fecha, que contiene la fecha de inicio del acuerdo (1 de agosto de 1986) y la indicación de que los productos destinados al Reino Unido y a otros países no especificados pueden ser o cemento o clinker, mientras que en principio los Estados Unidos recibirán cemento (doc. 33126/11096).

(10) El acta de la reunión de 17 de septiembre de 1986 entre Blue Circle y Titan (doc. 33126/11080-11082) recoge la decisión adoptada por Blue Circle y comunicada a Titan, según la cual el programa de compras de productos de Titan y Heracles para Estados Unidos por parte de Blue Circle era independiente de la situación del Reino Unido. El autor de la nota observa que la compra de cantidades importantes de Titan por parte de Blue Circle Atlantic tendría por objeto alentar a Titan a retirarse unilateralmente del Reino Unido y, por consiguiente, a debilitar la posición de Bouri.

(11) La nota interna de Blue Circle, sin fecha pero de septiembre (doc. 33126/11083-11084), indica: Titan propuso, durante una reunión celebrada la semana anterior en Atenas, limitar las ventas combinadas de Titan y Heracles en el Reino Unido a 300 000 T el primer año y a 500 000 T el 2° y 3er años; Titan parecía confiar en la posibilidad de convencer a Heracles. Estas cantidades se venderían a los productores británicos, para su venta posterior a través de las redes de distribución de estos últimos. El autor de la nota recomienda estudiar más detenidamente con los productores griegos, durante la reunión del 8 y 9 de septiembre de 1986, la solución basada en la limitación de las ventas en el Reino Unido.

(12) — Estos debates sólo han implicado directamente a Blue Circle, por parte británica, y a Titan y Heracles, por parte griega. No obstante, de varios indicios en los documentos obtenidos por la Comisión se desprende que Blue Circle no actuaba por su cuenta, sino también por la de los otros dos productores británicos, Rugby y RTZ (hoy Castle Cement). En efecto, Blue Circle ha adoptado en varias ocasiones medidas de defensa contra las importaciones y ha logrado que las otras dos

([148]) Texto original en inglés:
«Concept arrived at MJH/Presanis — 16. 6. 1986
1. Blue Circle sells 300 000 tons GDR cement to Bouri for Egypt at $ 10 FOB.
2. Titan/Heracles sell 500 000 tons cement to BC Atlantic at $ 25 FOB Type II — $ 27 FOB Type II AASHTO.
3. We use Titan 25 000 ton vessel «Ionian Carrier» at $ 7,50 freight.
4. Blue Circle purchases 100 000 tons BS12 clinker from Titan/Heracles for Magheramorne at $ 21,50 FOB — estimated freight 4 000 ton vessel $ 12.
5. Blue Circle charters Bouri terminal — say $ 2 million; either hold idle on berth at Tilbury or operate as BCC terminal and close Wouldham.

Notes
a. Deal is for 1 year while we look for longer term solution with Greek industry and BCC slims itself down.
b. Prices are tentative — subject to negotiation. If achieved BCI should not have additional cash outlay beyond GDR commitment and Rugby and RTZ still pay their proportion of nett loss, i.e. $ 5 per ton.
c. Magheramorne is outside the CPA, Greek clinker is within the EEC, GDR is still subject of antidumping action.
d. Achieving an effective agreement with the Europeans has a 50:50 chance. It could restrict BCI's freedom of action in the future — there could be a price to pay later for cooperation now.
e. A deal structured this way should not breach EEC, FTC or antitrust regulations.
f. Bouri will be more expensive to remove once he starts selling.»

([149]) Texto original en inglés:
«This scheme has been agreed in principle with the Greeks but is contingent upon, as is Scheme A, reaching agreement with Bouri.»

empresas sufraguen parte de los costes. En este sentido:

a) la nota de la reunión de 16 de junio de 1986 entre los Sres. Horner y Presanis (doc. 33.126/10991) contiene una alusión explícita a Rugby y a RTZ: Blue Circle contaba con su apoyo financiero para reducir el coste de las medidas previstas con Titan que, sin ellos, habría debido sufragar de manera aislada;

b) la nota interna de Blue Circle relativa a una reunión con Titan el 17 de septiembre de 1986 (doc. 33.126 / 11080) describe la posición asignada por Blue Circle, en su conversación con Titan, a la «industria británica» en su conjunto.

c) las notas internas de Blue Circle de 7 de septiembre de 1987, 22 de octubre de 1987, 18 de diciembre de 1987 y 8 de enero de 1988 (doc. 33.126/11195-11198) revelan que dicha empresa había logrado que las dos otras empresas hicieran frente a parte de lo que se denominaba «costes de la lucha contra las importaciones» («Import Battle Costs»). De la nota de 18 de diciembre de 1987 (doc. 33.126 / 11197) se desprende en particular que existía una obligación general de compartir los costes correspondientes a varios años, lo que hacía superfluo un acuerdo previo específico a cada operación.

— Las tres empresas británicas rechazan este punto de vista.

Según Castle y Rugby:

— la nota relativa a la reunión de 17 de septiembre de 1986 (doc. 33.126 / 11080) no les concierne: la referencia «a la industria británica» sólo contemplaría las actividades legítimas «de los grupos de presión» ante los poderes públicos; Rugby considera por otro lado que es increíble que en una nota tan detallada no se evoque el hecho de que el proceso interesaba también a las dos otras empresas, cuando estaban asociadas de hecho (respuestas al pliego de cargos: Rugby, punto 4.3.19 y Castle, punto 5.2.18);

— las notas de 7 de septiembre de 1987, 22 de octubre de 1987, 18 de diciembre de 1987 y 8 de enero de 1988 (doc. 33.126/11195-11198) no conciernen a las importaciones griegas, puesto que éstas no comenzaron realmente más que a mediados de 1986, mientras que la nota de 18 de diciembre de 1987 (doc. 33.126/11197-11198) se refiere al período 1983-1986; estas notas no contienen ninguna alusión a Grecia, a lo sumo una referencia general «a la Europa occidental». Castle añade que la nota de 18 de diciembre de 1987 revela precisamente que RTZ no aceptó abonar determinada contribución, sino que, por el contrario, se negó a hacerlo, retirando la oferta por un importe de 595 000 £, que había realizado anteriormente (loc. cit., puntos 4.3.40 y 5.2.30 a 32, respectivamente).

Según Blue Circle:

— no había ningún acuerdo previo entre él y las dos otras empresas acerca de sus contactos con Titan o con los acreedores de Bouri;

— sin embargo, hacía tiempo, en su calidad de principal productor británico, había adoptado posiciones un tanto «paternalistas», tomando la iniciativa para combatir actividades (cita el ejemplo de las importaciones en dumping de Europa del Este), que percibía como una amenaza no sólo para sí mismo sino también para el conjunto de la industria cementera británica. De tarde en tarde había intentado recuperar ante los demás productores una parte de los gastos que había dedicado a ello, con poco éxito, como atestiguan los documentos a los que hace referencia la Comisión. ([150])

— La Comisión no puede admitir estas explicaciones. Sobre la nota relativa a la reunión de 17 de septiembre de 1986 (doc. 33.126 / 11080), conviene observar que precisamente no se limita a recordar la actitud de «la industria británica» en sus gestiones ante los poderes públicos; el autor de la nota indica que esta actitud colectiva de la industria concierne también a un posible acuerdo con su nuevo competidor en el mercado británico, Bouri. Por lo que respecta a las notas de 7 de septiembre de 1987, 22 de octubre de 1987, 18 de diciembre de 1987 y 8 de enero de 1988 (doc. 33.126/11195-11198), se recordará que:

a) incluso aunque las importaciones griegas sólo comenzaron perceptiblemente en 1986, este año forma parte del período mencionado en la nota de 18 de diciembre de 1987 (doc. 33.126/11197);

b) el que la nota de 22 de octubre de 1987 (doc. 33.126/11196) sólo haga alusión «a Europa occidental» (frente a «Alemania del Este», otro epígrafe) carece de importancia, en la medida en que Grecia es precisamente, según las propias empresas, una de las principales fuentes de importaciones hacia el Reino Unido en el período en cuestión (respuesta de Blue Circle al pliego de cargos, volumen II, gráfico 5);

([150]) Texto original en inglés:
«Blue Circle, as the largest of the United Kingdom producers, was inclined in former years to adopt a somewhat paternalistic stance. On occasion it took certain actions (fighting the dumping cases against the Eastern European producers, for example) which it perceived to be not only in its own interest but also in the wider interest of the United Kingdom cement industry. On an ex post facto basis Blue Circle occasionally sought to recoup a proportion of its costs in relation to these exercises from the other United Kingdom producers — with a limited degree of success as the documents which the Commission relies upon attest.» Informe en respuesta al pliego de cargos, punto 4.224.

c) la nota de 8 de enero de 1988 (doc. 33.126 / 11198) no demuestra sin duda que no hubiera casos en que las tres empresas compartieran los costes de una medida defensiva contra las importaciones; muestra, como reconoce Castle, que RTZ había presentado una propuesta a Blue Circle que no se había mantenido; el debate sólo trataba obviamente del importe, puesto que Blue Circle deseaba que RTZ aceptara pagar aún más;

d) a pesar de la insistencia de Castle y de Rugby sobre el hecho de que estas notas no ponían de manifiesto que los acuerdos en cuestión concernían también a las importaciones griegas, es obvio (nota de 16 junio de 1986, doc. 33.126 / 10991) que las medidas previstas con Titan debían ser objeto de un reparto, desde el punto de vista de Blue Circle, que reconoce expresamente haber obtenido tales contribuciones respecto a sus medidas contra las importaciones.

e) La nota de 18 de diciembre de 1987 (doc. 33.126 / 11197) indica claramente, en el 4° guión: *«He recalcado, pensando en Hewitt, que lo que proponía carecía en buena medida de importancia, puesto que hablábamos de los costes sufragados por BC durante el período 1983-1986 y nada ha impedido que RTZ se sustrajera a su obligación de pagar su cuota. Por otra parte, Rugby ya había abonado su contribución y era por lo tanto menos razonable que RTZ no admitiera ninguna responsabilidad con respecto a lo que se había hecho.»* ([151]) De ello se desprende que Rugby ya había pagado su cuota para el período en cuestión. Respecto a RTZ, la nota citada menciona su obligación de abonar una contribución. El debate trata solamente de su importe. En efecto, esta nota describe «una oferta» de 595 000 £, ya realizada por RTZ, relacionada obviamente con «la obligación», de que se trata en esta misma nota.

Estas indicaciones quedan indirectamente confirmadas por la respuesta de Blue Circle al pliego de cargos: en ella se reconoce que era usual solicitar contribuciones a las demás empresas; admitiendo que no siempre gozaba de éxito, confirma que en otras ocasiones sí se abonaron contribuciones. Blue Circle se limita a afirmar que no había acuerdo previo con los demás productores en esta ocasión en concreto (punto 4.223 de la respuesta).

([151]) Texto original en inglés:
«I pointed out to Hewitt that much of what he said was irrelevant since we were discussing costs incurred by BC in the period 1983-1986 and nothing had removed RTZ's obligation to stand its corner. Furthermore, Rugby had contributed and it was even more unreasonable, therefore, for RTZ to take no responsibility for what had been done.»

(13) En lo que respecta a la limitación de las exportaciones griegas al Reino Unido, cabe añadir que, de los documentos citados a continuación, se desprende que no la habrían convenido los productores griegos y británicos, a pesar de que los productores griegos habían ofrecido a los británicos limitar sus exportaciones al Reino Unido, sino entre el Gobierno británico y el Gobierno griego. De hecho «el Financial Times» de 18 de diciembre de 1986 (doc. 33126/2907) habla de un acuerdo intergubernamental greco-británico según el cual las exportaciones griegas al Reino Unido debían limitarse en un principio al 2,75% del consumo, para alcanzar un 3% en 1989; el acta de la reunión de la Cement Maker's Federation de 9 de enero de 1987 (anexo VI al informe en respuesta al pliego de cargos de Blue Circle) menciona un acuerdo intergubernamental de 300 000 toneladas anuales; el informe de la reunión del subgrupo «Medidas de defensa» de la ETF de 15 de marzo de 1987 (doc. 33126/4858) afirma que *«son motivos «de alta política» los que han conducido al Gobierno inglés a conceder al Gobierno griego una suerte «de autorización» de importar hasta un 3% del consumo nacional.»*

(14) En cambio, las compras de cemento y clinker griegos, como medidas para retrasar las importaciones griegas en los demás Estados miembros, son resultado de acuerdos entre productores. La Comisión no niega que los productores griegos hayan podido vender a los usuarios, lo que no impide que los contratos entre los productores griegos y europeos se hayan concluido con objeto de retrasar las exportaciones hacia los países europeos.

— Acuerdos Blue Circle-Titan

(15) Mediante télex de 4 y 7 de julio de 1986 (doc. 33126/19545-19546), Blue Circle, haciendo referencia a anteriores conversaciones telefónicas, confirma a Titan la compra de 20 000 toneladas de cemento con destino a Boston al precio de 29 US$ la tonelada fob, que se entregarán los días 18 a 21 de julio.

Estas cantidades y este precio deben compararse con lo que se dice en el acta de la reunión de la ETF de 19 de agosto 1986 (véase el apartado (3)): *«BCI ha comenzado ya las entregas de Grecia a los Estados Unidos (el primer barco concluyó su descarga en Boston de 20 000 toneladas . . .). Precios 1° entrega 29 US$ fob . . .»*

Los télex de 11 de agosto de 1986, 14 de agosto de 1986, 1 septiembre de 1986, 5 de septiembre de 1986 (doc. 33126/19547-19551 y 19553-19555) mencionan la compra por Blue Circle de unas 25 000 toneladas de cemento de Titan para Blue Circle Atlantic, a un precio máximo de 27 US$ fob en función de la resistencia del cemento. Estas cantidades y este precio

deben ponerse en relación con lo que se afirma en el acta de la reunión de la ETF de 19 de agosto de 1986: *«. . . el segundo va a cargar en breve 25 000 toneladas para Baltimore). Precio: . . . el 2° 27 US$».*

El acta prosigue: *«Continuarán las entregas en septiembre-octubre».* De hecho, mediante télex de 30 de septiembre de 1986 (doc. 33126/19552), Blue Circle Atlantic confirma a Titan su disponibilidad para retirar 22 000 toneladas los días 16-19 de octubre de 1986 y 20 000 toneladas los días 1-6 de noviembre de 1986.

Blue Circle Atlantic y Titan han firmado los siguientes contratos de entrega de cemento con destino a los Estados Unidos: contrato de 14 de octubre de 1986, modificado el 30 de noviembre de 1986 (doc. 33126/10926-10941); contrato de 1 de agosto de 1987, modificado el 2 de agosto de 1987, el 31 de agosto de 1987, el 15 de enero de 1988 y el 24 de octubre de 1988 (doc. 33126/10896-10905, 10946-10951 y 19562-19579); contrato de 24 de octubre de 1988 (doc. 33126/10907-10914). Estos contratos tratan de entregas, respectivamente, de 300 000 toneladas del 1 de enero al 31 de diciembre de 1987, de 200 000 toneladas del 1 de enero al 31 de diciembre 1988 más una opción de 200 000 toneladas, de 216 000 toneladas del 1 de noviembre de 1988 al 31 de diciembre de 1989. Estas cantidades deben contrastarse con las que Blue Circle declaró querer comprar a Titan y Heracles para Estados Unidos en 1986/87, 1987/88 y 1988/89 (ver documentos arriba mencionados). Es necesario recordar por otro lado que en el orden del día de la ETF de 11 de febrero de 1987 figura, en el punto 1.5, *«exportaciones griegas: cantidades y contratos con los miembros de la Task Force 1987».*

Mediante télex de 17 de diciembre de 1986, 7 de enero de 1987, 15 de enero de 1987, 12 de febrero de 1987, 26 de febrero de 1987, 1 de abril de 1987, 3 de abril de 1987 (doc. 33126/19461-19469), Blue Circle cedió a Titan pedidos de cemento con destino a Nigeria. Cabe comparar estas compras con las cantidades de 100 000 toneladas para destinos no especificados que Blue Circle declaró querer comprar cada año entre 1986 y 1989 (ver documentos arriba mencionados).

Blue Circle y Titan alegan que ya existían relaciones comerciales entre Titan y Blue Circle Atlantic, así como entre Titan y Nigeria, mucho antes de 1986 y que en 1986 Blue Circle Atlantic cumplía un contrato concluido en 1985 con Titan. La Comisión no niega que las partes mantuvieran relaciones comerciales antes de que surgiera el llamado problema griego. Con todo, de los documentos mencionados se desprende que las relaciones comerciales, en la forma que adoptaron a partir de la 2ª mitad de 1986, constituían un esfuerzo para solucionar el llamado «problema griego». Además, el carácter normal de estas relaciones se contradice con el hecho de que los miembros de la ETF lo comentaran juntos. En cuanto al argumento según el cual los contratos con las empresas griegas eran anteriores al denominado «problema griego», la Comisión señala que, incluso aunque esto fuera cierto en algunos casos, las cantidades afectadas se han considerado contribución a las actividades de la ETF y han sido objeto de debates comunes. Este punto de vista cuadra perfectamente con el caso de los contratos entre Blue Circle y Titan.

Cabe recordar además que en la nota de 14 de mayo de 1987 del Sr. Marshall, relativa a la reunión del EPC de 13 de mayo de 1987 (doc. 33126/11344-11345), se afirma: *«Titan. Están satisfechos de los contactos con Blue Circle y en particular con Philip Hawkesworth. Ivan Tryfonas ha comentado que considera a posteriori que la sensatez comienza a imponerse, al menos en Titan.*

Han apreciado nuestro trato en los Estados Unidos y consideran que sus entregas en Irlanda del Norte no resultan tan delicadas como las de Gran Bretaña» ([152]).

Esta nota confirma, si era necesario, que estos contratos no constituyen una relación comercial normal.

b) *Acuerdos productores griegos-Grupo Holderbank*

(16) — Titan-Grupo Holderbank

Existe un proyecto de contrato entre Titan y UMAR (filial de Holderbank) de fecha 19 de junio de 1986: este proyecto lleva la firma de Titan, pero no la de UMAR y trata de las entregas de clinker y cemento con destino a los Estados Unidos (doc. 33126/19501-19511). Según Titan (pág.50 de la respuesta al pliego de cargos), este contrato no ha sido aceptado por UMAR: no obstante, durante junio y julio de 1986, Titan proporcionó a UMAR dos cargas de clinker y una de cemento de un total de 61 437 toneladas, que deben compararse con la cifra mencionada en el acta de la reunión de la ETF de 19 de septiembre de 1986 (véase el apartado (3)): *«Holderbank también ha acordado comprar (contrato pendiente de firma) 90 000 toneladas de Titan. Se ha efectuado una entrega de 7 000 toneladas . . . ».*

([152]) Texto original en inglés:
«*Titan.* They were pleased with their contact with Blue Circle and particularly Philip Hawkesworth. Ivan Tryfonas commented that with kindsight he believes that common sense is beginning to prevail, certainly in Titan. They respect the way we have dealt with them in the USA and feel that their supplying Northern Ireland is not as emotive as to the mainland.»

Los días 16 de enero de 1987 y 18 de diciembre de 1987, UMAR y Titan firmaron otros dos contratos (doc. 33126/19482-19489) para la entrega a Ideal Basic Industries, Estados Unidos (filial de Holderbank) de importantes cantidades de clinker, es decir, de al menos 200 000 toneladas para 1987 y 90 000 toneladas para 1988.

El 20 de agosto de 1988, Pays-Bas Cement Co, del Grupo Holderbank, y Titan firmaron un contrato (doc. 33126/19814-19843) referente a la entrega, del 1 de agosto de 1988 al 31 de diciembre de 1990, de un total de 300 000 toneladas de clinker, del cual al menos la mitad debe destinarse al Benelux y lo restante a África. El precio convenido en ecus puede variar también en función de los cambios en los precios del cemento «Portland 40» recogidos por el Ministerio de Asuntos Económicos de Bélgica.

Estas cantidades deben cotejarse con el compromiso de los miembros de la ETF de comprar un millón de toneladas y más, e incluso 2 a 3 millones, a los productores griegos (véanse los documentos mencionados en los apartados (1) a (6)).

A la observación de Titan, según la cual las relaciones comerciales con Ideal Basic Industries son anteriores al período cubierto por los contratos incriminados, se puede responder que la anterioridad de las relaciones no excluye que estos contratos concuerden con las medidas tendentes a absorber las cantidades desestabilizadoras, puesto que la empresa matriz Holderbank decidió, con otros productores, que era necesario hacer disminuir la presión de los productores griegos en Europa, comprándole productos para su venta, en particular, en los Estados Unidos.

(17) — Heracles-Grupo Holderbank

El 9 de mayo de 1986 Heracles y UMAR firmaron un contrato referente a la entrega de 100 000 toneladas de cemento (doc. 33126/20057-20064), cantidad que cabe comparar con lo que se afirma en el acta de la reunión de la ETF de 19 de agosto de 1986: *«. . . Además (Holderbank) ha comprado 100 000 toneladas de Heracles, de las que se han suministrado 40 000 . . .».*

El 19 de mayo de 1988 Heracles y UMAR firmaron un contrato referente a la entrega de 490 000 toneladas (230 000 toneladas de clinker y 260 000 toneladas de clinker o cemento) desglosadas en 110 000 toneladas en 1988, 190 000 toneladas en 1989 y 190 000 toneladas en 1990 (doc. 33126/20063-20071). El artículo 6 de este contrato prevé que se destine un mínimo de 230 000 toneladas de clinker a los Países Bajos, Luxemburgo o Bélgica o a varios o a todos ellos, a elección del comprador; pudiéndose destinar las cantidades restantes de clinker o cemento a los países que no formen parte del Benelux, siempre que el comprador pida el acuerdo previo por escrito del vendedor.

Estas cantidades deben compararse con la declaración de Holderbank y otros productores de su intención de comprar un millón de toneladas o más, e incluso 2 a 3, a los productores griegos (ver documentos mencionados en los apartados (1) a (6) anteriores).

c) *Acuerdos productores griegos-Lafarge*

(18) — Titan-Lafarge

El acta de la reunión de la ETF de 19 de agosto de 1986 afirma: *«. . . Lafarge ha comprado una carga de Titan para Montreal y se recogerá una segunda carga en septiembre . . .».*

Los documentos internos de Lafarge de 8 de julio de 1986 y 28 de enero de 1987, así como el balance de las compras de 1986 procedentes de Grecia (doc. 33126/14412, 14417, 14407) atestiguan el hecho de que Lafarge compró en Grecia, por medio de CFCI, el 22 de julio de 1986, 33 051 toneladas de clinker para su entrega en Montreal el 5/10 de agosto de 1986 y, el 19 de agosto de 1986, 29 806 toneladas de clinker para Canada Cement Lafarge.

El 12 de junio de 1987, Titan acordó la venta a Lafarge de una carga de 26 000 toneladas de clinker para Montreal (doc. 33126/14433-14437).

Mediante contrato de 3 de junio de 1988 (doc. 33126/14422-14424), incorporado al contrato de 20 de octubre de 1988 (doc. 33126/19708-19721), Titan y Lafarge se pusieron de acuerdo sobre las entregas de clinker, de 150 000 toneladas al año, del 1 de noviembre de 1988 al 31 de diciembre de 1991, la mitad de las cuales debe destinarse a Francia, incluidas sus islas.

Compárense estas cantidades con la intención declarada de Lafarge y otros productores de comprar un millón de toneladas o más, e incluso 2 a 3, a los productores griegos.

(19) — Heracles-Lafarge

El 17 de junio de 1988, se firmó un contrato, válido del 1 de junio de 1988 al 15 de junio de 1991, entre Lafarge Overseas America y Heracles (doc. 33126/14454-14469). Este contrato trata de la entrega, para cada año contractual, de 500.000 toneladas de clinker y cemento. El clinker puede destinarse fuera de Francia , una parte del cemento puede exportarse a los países indicados en el addendum n° 2 y, en cuanto a Europa, puede exportarse a Francia, Portugal, Escandinavia y Turquía, si bien la mayor parte del cemento debe destinarse a Francia. El precio del clinker y del cemento destinados a Francia varían en función de las modificaciones de los precios del cemento en Francia (doc. 33126/14446-14453).

Estas cantidades deben cotejarse con la intención declarada de Lafarge y otros productores de comprar un millón de toneladas o más, e incluso 2 a 3, a los productores griegos.

Los contratos de octubre de 1988 entre Lafarge, Titan y Heracles se notificaron al EPC en la reunión de 20 de octubre de 1988 (ver acta de Ciments Français, doc. 33126/18179-18180).

La anterioridad de las relaciones comerciales entre Lafarge y Heracles y Titan, directamente o a través de intermediarios, no impide que estas adquisiciones formen parte de las medidas persuasivas adoptadas por la ETF. En efecto, estos contratos se han notificado a los demás miembros de la ETF e incluso a los miembros del EPC (cf. infra, punto 36, apartado (8)). Esto demuestra que, incluso si estas relaciones comerciales eran previas «al problema griego», Lafarge ha querido presentar estos contratos como su contribución al sistema de compra discutido conjuntamente en la ETF.

d) *Las compras de productos griegos por el grupo CBR*

(20) CBR ha participado en las medidas persuasivas, no mediante relaciones directas con los productores griegos, sino indirectamente, a través de UMAR, filial de Holderbank.

Como se ha visto en la anterior letra b), los días 19 de mayo de 1988 y 20 de agosto de 1988 UMAR y Pays-Bas Cement Co. concluyeron contratos con Heracles y Titan, respectivamente, para la regulación de las entregas de clinker, del que al menos la mitad debe destinarse al Benelux.

El 15 de julio de 1988, UMAR y CBR cerraron un contrato relativo a las condiciones generales de transferencia de clinker griego (doc. 33126/18117-18121). Mediante télex de 13 de septiembre de 1988, 27 de enero de 1989 y 24 de marzo de 1989, CBR encargó a UMAR pedidos de 250 000 toneladas de clinker cada uno (doc. 33126/18122-18124). Los contratos de transporte marítimo para la ejecución de tres pedidos dan como destinatario a CBR y a Titan como proveedor-expedidor (doc. 33126/18125-18127).

El acta manuscrita de la reunión del Comité de dirección de CBR del 4 de mayo de 1988 interpreta como sigue este contrato de transferencia: *«Cemento griego. Al preferirse en el Benelux las importaciones de clinker a las de cemento porque no confieren ninguna influencia en el mercado, el Sr. Celis, con el beneplácito de la CEE, ha celebrado un acuerdo de importación de clinker procedente de Grecia, que se utilizará en las instalaciones de molturación de los Países Bajos y Bélgica. A través de la empresa madrileña Humar (sociedad de comercialización internacional) el Sr. Celis va a elaborar un contrato referente a la importación de clinker griego, con la condición de que Grecia limite las exportaciones de cemento al Benelux. Se ha fijado la vigencia de este contrato en 2 años, y afectará a 280 000 toneladas, es decir, un 1,65% de nuestro consumo. El precio de compra fob en Grecia es de 29,5 US$, al que hay que añadir los gastos de transporte y de descarga. El Presidente agradece al Sr. Celis su brillante negociación de este contrato y el haber conseguido un resultado muy positivo»*(doc. 33126/7632-7633) ([153]).

(21) CBR reprocha a la Comisión conceder una importancia indebida a la nota manuscrita que ha sido elaborada por un secretario y que *«se caracteriza por numerosas tachaduras, contradicciones internas (se habla en ocasiones de un contrato por concluir y en otras de uno concluido) y errores claros. En este sentido, se indica que la compra de clinker griego se hace con «el acuerdo de la CEE»* ([154]). *Todo eso refleja la confusión que reinaba en el espíritu del autor de la nota en cuanto al objeto exacto de los debates»* (pág. 112 de la respuesta al pliego de cargos). Además, CBR reprocha a la Comisión haber silenciado el acta oficial de esta misma reunión.

Incluso admitiendo que esta nota hubiera sido elaborada por una persona que no conocía los temas a debate, es necesario observar que la cita escogida no contiene interpretaciones sobre los debates de que informa, pues de lo contrario un escaso conocimiento de los temas tratados habría podido tener determinada importancia. Se trata más bien de un acta neutra de un debate. La Comisión considera que no es posible, en estas condiciones, tener en cuenta exclusivamente el acta oficial. Por otra parte, las explicaciones de la propia CBR, en la pág. 116 de la respuesta al pliego de cargos, confirman indirectamente lo que se desprende de la primera frase del extracto del acta manuscrita antes citada.

([153]) Texto original en francés:
«Ciments grecs — Préférant au Benelux les importations de clinker à celles de ciment parce qu'elles ne confèrent aucune possibilité d'influence sur le marché, Mr. Celis, avec l'accord de la CEE, a conclu un accord d'importation de clinker en provenance de la Grèce. Ce clinker sera utilisé dans les salles de mouture des Pays-Bas et en Belgique. Par l'intermédiaire de la société madrilène Humar (société de trading international) Mr. Celis va établir un contrat portant sur l'importation de clinker grec, moyennant que la Grèce limite les exportations de ciment vers le Benelux. La durée de ce contrat est fixée à 2 ans et portera sur 280 000 tonnes soit 1,65% de notre consommation. Le prix d'achat FOB Grèce est de 29,5 $ auquel s'ajoutent les frais de transport et de déchargement. Le Président remercie Mr. Celis pour avoir négocié brillamment ce contrat et avoir abouti à un résultat très positif» (doc. 33126/7632-7633).»

([154]) Texto original en francés:
«l'accord de la CEE.»

El acta oficial que, pese a no haber sido citada en el pliego de cargos, se puso a disposición de todas las empresas, presenta los hechos de diferente manera. Para que pueda compararse con el acta manuscrita de la reunión del Comité de dirección de CBR de 4 de mayo de 1988, el acta oficial de dicha reunión se cita a continuación (doc. 33126/7629-7631): *«Europa: compra de clinker. Teniendo en cuenta el inesperado crecimiento del consumo de cemento en nuestro mercado natural (a finales de abril de 1988: + 32% con respecto a 1987, frente al statu quo previsto) y los contratos de exportación de clinker y cemento concluidos a principios de año con objeto de evitar el paro de los hornos por exceso de existencias, nos enfrentamos ahora al riesgo de una ligera penuria. El Sr. Celis negoció con la empresa UMAR (sociedad de comercialización international) la posibilidad de que CBR y ENCI se aprovisionaran en clinker extranjero mediante contratos unitarios de 25 000 toneladas. Esta facultad podrá ampliarse durante un periodo de 2 años y medio, hasta un total de 240 Kt, esto es, el 3,2% de las necesidades de clinker de CBR y ENCI, y el 2,5% de los suministros totales de cemento. El precio de compra será de unos 48 dólares por tonelada entregada en Rotterdam o Amberes. Este clinker se utilizará directamente en las instalaciones de molturación de Rozenburg, Gante o Ijmuiden. El precio de coste total del clinker de vía húmeda en el grupo CBR-EUR es de 42 dólares/tonelada almacenada en fábrica de clinker. El precio se fijará y pagará en ECU. El Presidente agradece al Sr. Celis esta rápida reacción y el resultado positivo de la negociación»* ([155]) .

Este acta oficial, comentada por CBR en su respuesta, suscita ciertas observaciones. En primer lugar, incluso si fuera cierto que se ha producido un crecimiento inesperado en el consumo de cemento, eso no impide que se haya comprado clinker griego para retrasar las exportaciones griegas al Benelux , como reconoce indirectamente CBR: *«Finalmente, comprando clinker a los productores griegos, CBR esperaba reducir el interés que pudiera presentar para ellos la importación de cemento en Bélgica»* ([156]) (pág. 116 de la respuesta al pliego de cargos).

Por otra parte, en cuanto al porcentaje imprevisto de aumento del consumo, del informe anual de CBR para 1988 se desprende que el consumo aumentó en 1988, en relación con 1987, un 16% en Bélgica, un 15% en los Países Bajos y un 6% en Renania del Norte, y que las entregas de CBR de cemento y clinker aumentaron un 16%, y no 30%, como indica CBR en su respuesta para un solo cuatrimestre, sin ningún dato concreto de referencia, ni de los porcentajes superiores, que además se achacan a 1985 sin ninguna explicación.

e) *Acuerdos productores grecs-Scancem (Aker / Euroc)*

(22) El documento preparado por el grupo de trabajo en Zúrich y Céligny (véase el apartado (1)) cita a Cementa/Norcem como una de las empresas que podrían participar en la absorción de cemento griego. La nota interna de Blue Circle de 4 de septiembre de 1986 (doc. 33.126/11026-11027) afirma que Norcem /Cementa (que pertenece al mismo grupo que Scancem, Aker/ Euroc) forman parte de las empresas que deben participar en la absorción de productos griegos. El grupo Aker/Euroc estuvo representado en dos reuniones de los jefes de Delegación y en reuniones de la ETF (cf. apart. 25, letras c), g), i), l), o).

— Titan / Scancem

Titan y Scancem han firmado los contratos siguientes:

— el 28 de enero de 1987 (doc. 33126/19621-19629), uno referente a la entrega, del 1 de febrero al 31 de diciembre de 1987, de 125 000 toneladas de clinker para Ghana, Liberia y Togo;

— el 7 de octubre de 1987 uno, modificado en varias ocasiones por claúsulas adicionales, la última de las cuales data del 17 de noviembre de 1989 (doc. 33126/19585-19620), referente a la entrega, del 1 de enero de 1988 al 31 de diciembre de 1990, de 650 000 toneladas de cemento destinado a los Estados Unidos y a las Bahamas;

— el 15 de octubre de 1987 uno, modificado varias veces por claúsulas adicionales, la última de las cuales data de 15 de marzo de 1990 (doc. 33126/ 19631-19656), referente a la entrega, del 1 de enero de 1988 al 31 de diciembre de 1990, de 300 000 toneladas de clinker destinado a Ghana, a Liberia y a Togo.

([155]) Texto original en francés:
«*Europe: achat clinker.* Etant donné la croissance inattendue de la consommation de ciment dans notre marché naturel (fin avril 1988: + 32% par rapport à 1987 contre prévision de statu quo) et les contrats d'exportation de clinker et de ciment conclus au début de l'année dans le but d'éviter l'arrêt des fours pour excès de stock, il y a actuellement risque d'une légère pénurie. Monsieur Celis a négocié avec la société UMAR (société de trading international) la possibilité pour CBR et ENCI de s'approvisionner en clinker étranger par contrat unitaire de 25 000 tonnes. Cette possibilité pourra s'étendre sur une période de 2 ans et demi jusqu'à concurrence de 240 Kt, soit 3,2% des besoins en clinker de CBR et ENCI et 2,5% des livraisons totales de ciment. Le prix d'achat sera d'environ 48 dollars/tonne livrée à Rotterdam ou Anvers. Ce clinker sera utilisé directement dans les salles de mouture de Rozenburg, Gand ou Ijmuiden. Le prix de revient total du clinker voie humide dans le groupe CBR-EUR est de 42 dollars/tonne stock usine de clinker. Le prix sera libellé et payé en ECU. Le Président remercie Monsieur Celis pour cette réaction rapide et le résultat positif de la négociation..»

([156]) Texto original en francés:
«Enfin, en achetant du clinker auprès des producteurs grecs, CBR espérait réduire l'intérêt que pouvait avoir pour ceux-ci l'importation de ciment en Belgique.»

Compárense estas cantidades con la voluntad de los productores europeos de absorber 2 a 3 millones de toneladas de productos, con el fin de retrasar las exportaciones griegas en Europa (ver los documentos citados en los apartados (1) a (6)).

El hecho de que Scancem sea una sociedad que se dedica por lo general al comercio internacional de cemento y clinker no significa que estos contratos no se inscriban dentro de las medidas persuasivas. Holderbank, Lafarge y Blue Circle también se dedican al comercio internacional de cemento y clinker: el ejercicio de esta profesión da una mayor facilidad de asignación de las cantidades que desestabilizan el mercado. Por otra parte, de los documentos mencionados se desprende que las relaciones comerciales, bajo la forma que adoptaron a partir de la 2° mitad de 1986, constituían un esfuerzo para solucionar el llamado «problema griego». Además, la normalidad de estas relaciones se contradice con el hecho de que los miembros de la ETF las comentaran conjuntamente. Por último, el acta de la reunión de la ETF de 19 de agosto de 1986 (véase el apartado (3)) revela que Scancem participa en la absorción de productos griegos, puesto que el autor de este acta sólo lamenta que las iniciativas de determinados miembros de la ETF hayan debilitado la posición de Scancem en las negociaciones con los productores griegos.

29. **La postura de determinadas empresas**

(1) Habida cuenta de la postura adoptada por cada empresa, procede precisar la posición de algunas de ellas con respecto a los hechos expuestos en este capítulo.

(2) Sobre Cembureau nos remitimos a lo expuesto en el punto 24.

(3) Oficemen no se considera en absoluto concernido por los hechos relacionados con la ETF, puesto que en la única reunión en la que debía participar su presidente, el Sr. Andía, la del subgrupo «medidas de defensa» de 15 de marzo de 1987, éste no pudo asistir por retrasarse su avión, lo que se contradice con el hecho de que se nombrara al Sr. Andía miembro de este adosubgrupo en la reunión de los jefes de Delegación de 9 de septiembre de 1986 (véase el apartado (24) del punto 25) y, sobre todo, por el hecho de que en el acta de la reunión el Sr. Andía figura entre los presentes (cf. el apartado (47) del punto 25).

Aún más; el jefe de Delegación español, que también representaba a la industria española y, por lo tanto, a Oficemen, asistió a las reuniones de jefes de Delegación de 9 de junio de 1986, 9 de septiembre 1986 y 6 de noviembre de 1986 (véanse los apartados (9), (23) y (39) del punto 25).

(4) El Syndicat Français de l'Índustrie Cimentière afirma no haber participado en ninguna reunión relativa a la ETF e ignorar por completo sus actividades. Es necesario recordar en primer lugar que el jefe de Delegación francés, en representación de la asociación y, por lo tanto, de toda la industria francesa, asistió a las reuniones de los jefes de Delegación de 9 de junio de 1986, 9 de septiembre de 1986 y 6 de noviembre de 1986 (cf. los apartados (9), (23) y (39) del punto 25); por otra parte, Ciments Français declaró que la presencia del Sr. Laplace en determinadas reuniones se debía, entre otras cosas, a su función en la asociación (véase el apartado (3) del punto 24 y el apartado (9) del punto 25). Por otro lado, el problema de las exportaciones de cemento de Grecia está inscrito en el punto 3 del orden del día de las reuniones del «Bureau» de la asociación de 8 de julio de 1986, 9 de septiembre de 1986, 7 de octubre de 1986, y en las actas de estas reuniones no se desarrolla este punto (doc. 33126/14828-14860). Según la asociación, no se ha querido que figurara por escrito ningún reflejo de las críticas que formuló el «Bureau» contra los poderes públicos franceses. Esta explicación está en contradicción con el orden del día de las reuniones del «Bureau» de la asociación de 8 de julio de 1986 y 9 de septiembre de 1986, donde no se menciona en ningún momento a los poderes públicos, sino sólo a las exportaciones de cemento de Grecia: la única referencia a los poderes públicos se encuentra en el orden del día de la reunión de 7 de octubre de 1986 que contiene, entre paréntesis, la mención «reunión en la DREE de 25 de septiembre». Además, el punto 3 queda completamente ignorado en las actas: ni siquiera se menciona. De todos modos, entre los miembros del «Bureau» presentes en las reuniones de 8 de julio, 9 de septiembre y 7 de octubre de 1986, siempre figuraron el Sr. Laplace, Presidente y, en una reunión, el Sr. Kasriel, que participaron en diversas reuniones, y en particular en las de los jefes de Delegación relativas a la ETF: la pretensión de la asociación de no estar al corriente de las actividades de la ETF carece, por lo tanto, de todo fundamento.

(5) En los casos muy especiales de Cementos Cosmos y de Cementos del Norte, la Comisión ha decidido concluir el procedimiento contra ellas (ver el punto 4).

CAPÍTULO 6

European Cement Manufacturers Export Committee (ECMEC)

30. **Historia del nacimiento de ECMEC**

(1) La nota interna de Blue Circle de 4 de abril de 1981 (doc. 33126/11338-11340) describe así la creación de los comités de exportación: *«Durante los últimos años, Cembureau gestionaba directamente un comité*

europeo de exportaciones, pero con la creación del mercado común y el rechazo de la CEE a toda clase de cárteles, Cembureau abandonó este niño no querido y la cooperación europea en la exportación de cemento se confió a una iniciativa informal externa. Fue Michael Chapman quien se hizo cargo de ello, y en 1972 se produjo la formación del llamado «London Club», cuyo embrión fue un grupo muy reducido de exportadores que se reunía ya desde hace algunos años por iniciativa de Michael» ([157]). La nota evoca luego la división del «London Club» en dos comités, el escepticismo de algunos en cuanto a la utilidad del Comité de grandes exportadores y la desconfianza que reinaba en el mismo entre productores griegos y españoles que, según la nota, habían conseguido vender importantes cantidades en el mercado, con consecuencias desastrosas.

El «London Club» se había desarrollado y se había dotado de una estructura, con sede en las oficinas de Blue Circle y estaba constituido por un «Export General Committee» y un «Export Working Committee».

(2) En 1978, los mayores exportadores consideraron que debían reunirse al margen del «London Club» y crearon otro Comité, llamado «European Export Policy Committee» (abreviado, EPC).

A raíz del nacimiento de EPC, los miembros del «London Club» decidieron, en la reunión de París de 23 de enero de 1979, celebrada en los locales de Cembureau (doc. 33126/12751-12752), lo siguiente:

«1. La fusión en un solo comité, que debería reunirse unas cuatro veces al año, del Export General Committee y del Export Working Committee. Este Comité estará abierto a todos los miembros de Cembureau activamente interesados por las exportaciones a los países no miembros de Cembureau. Se llamará European Cement Export Committee; tendrá como objeto la promoción de las exportaciones y el intercambio de información comercial. (Los puntos 2, 3 y 4 conciernen al nombramiento de un Presidente y de 3 Vicepresidentes, un subcomité administrativo, y a la sede de la secretaría.) Los mayores exportadores seguirán reuniéndose de vez en cuando y contrastarán sus opiniones sobre los problemas comerciales con los demás miembros del European Cement Export Committee, a través de sus representantes en este Comité» ([158]).

(3) Al menos desde 1980, se decidió que los dos comités tendrían una secretaría única y la estructura que prestaba este servicio se ha llamado ECMEC. Según la carta de ECMEC de 30 de marzo de 1990 (doc. 33126/16766-16774), la denominación ECMEC no tiene ningún significado jurídico; se ha utilizado solamente para nombrar a una organización destinada a prestar servicios independientes de secretaría. Al parecer, no se ha firmado ningún contrato para la prestación de estos servicios entre ECMEC y los dos comités ([159]).

(4) Desde el principio, Blue Circle ha enviado a uno sus empleados, el Sr. Gac, a ECMEC, para que desempeñara la función de secretario; el Sr. Gac se hizo cargo de ECMEC a partir de 1989. ECMEC ocupó la sede de las oficinas de Blue Circle hasta 1987, fecha en la cual Blue Circle alquiló oficinas para ECMEC; el 7 de junio de 1989, Blue Circle cedió el contrato de alquiler al Sr. Gac (doc. 33126/13673-13682 y 11260-11274).

Parece que el cese de relaciones entre Blue Circle y ECMEC y entre Blue Circle y el Sr. Gac se deba a una investigación realizada en los Estados Unidos por la Federal Trade Commission sobre posibles colusiones entre los productores europeos que exportan a los Estados Unidos: es lo que parece desprenderse de una nota del 17 de octubre de 1988 del asesor jurídico de Blue Circle (doc. 33126/11275) ([160]).

([157]) Texto original en inglés:
«In years gone by, Cembureau ran a European Export Committee under its own wing, but with the advent of the Common Market and its clear distaste for cartels of any sort, Cembureau eventually abandoned its unwanted child, and European Cooperation in cement exports was left to an informal initiative from outside. This Michael Chapman took up, and in 1972 we saw the formation of the so-called «London Club», which had its origins in a very small informal grouping of exporters who had been meeting for some years under Michael's guidance.»

([158]) Texto original en inglés:
«1. That the Export General Committee and the Export Working Committee are merged into one Committee, which should meet about four times a year. This Committee to be open to Cembureau members actively interested in the Export trade to non-Cembureau countries. This Committee to be called the European Cement Export Committee, its object to be the promotion of export and the exchange of commercial information... The larger exporters will continue to meet together from time to time and their views on commercial matters will be shared with the other members of the European Cement Export Committee through their representatives on this Committee.»

([159]) Texto original en inglés:
«It should be understood that the name ECMEC has no legal significance. It is merely a convenient term for an organisation which provides independent secretarial services... Neither agreement between ECMEC and the two Committees for the provisions of secretarial services was embodied in written contracts.»

([160]) Texto original en inglés:
«Subject: EPC — Andrew Gac.
As you are aware, our American lawyers have insisted that we divorce ourselves from all association with the Cembureau (sic¡) Export Policy Committee and the European Cement Exporters Committee and, indeed, Jim McColgan has resigned from the above committees. They also require us to cease supporting these committees on any way and to cease having any association in employment terms with Andrew Gac.
Can you please advise me of the precise nature, if any, of our current relationship with Andrew. If there is such a relationship it should be terminated forthwith including any agreement to re-employ him in the future.»

(5) Al no tener estatutos y no estar sometido a ninguna obligación legal en el Reino Unido, ECMEC ha actuado como una asociación de hecho. Sus gastos se distribuyeron entre los dos comités, a razón de un 80% a cargo de EPC y de un 20% a cargo de ECEC, en función de un acuerdo concluido entre los dos presidentes respectivos y recogido en una carta de 15 de diciembre de 1980 (doc. 33126/16785).

La Comisión reconoce de buen grado que ECMEC era de hecho una secretaría al servicio de los comités, compuesto por el Sr. Gac y su secretaria.

(6) Mediante carta de 31 de diciembre de 1992 (doc. 33126/22289bis), el Sr. Gac informó a la Comisión de que a partir del 1 de enero de 1993, ECMEC quedaba disuelto y que en adelante la correspondencia relativa a los dos comités debía remitirse a sus presidentes respectivos.

A) EUROPEAN CEMENT EXPORT COMMITTEE (ECEC)

31. **Objeto, estructura y miembros de ECEC**

(1) Como se indica en el apartado anterior, ECEC se constituyó en 1979 mediante la fusión del Export General Committee y del Export Working Committee.

(2) El acta de constitución del 6 de diciembre de 1979 (doc. 33126/16786-16789), establece como objetivo de ECEC la promoción, de manera informal, de la cooperación entre los productores europeos interesados en las exportaciones de cementos grises a todos los países, con excepción de los de Europa occidental y los Estados Unidos. A pesar de esta limitación, ECEC puede recibir y publicar estadísticas relativas a todos los países sobre la industria del cemento. Pueden afiliarse las asociaciones o los productores de los países de Europa occidental interesados por las exportaciones. Cada país tiene derecho a un voto; los países que exportan entre uno y 3 millones de toneladas al año tienen derecho a dos votos; los países que exportan más de 3 millones de toneladas, a tres votos. Los órganos de ECEC son la asamblea general, el presidente, el vicepresidente y el Steering Committee. Este último está compuesto por el presidente, el vicepresidente y cuatro miembros, de los cuales dos se eligen entre los países que tienen derecho a un voto y dos entre aquéllos que tienen derecho a dos o tres votos.

El acta de constitución de 26 de septiembre de 1986 (doc. 33126/12516-12518) prevé el mismo objeto social y los mismos órganos que el acta anterior. La única diferencia estriba en la atribución de los derechos de voto, un voto por país independientemente de las cantidades exportadas, y, por consiguiente, en la elección de los cinco miembros del Steering Committee, en el que no se reserva ningún puesto a los grandes exportadores.

La asamblea se reúne dos veces al año y el Steering Committee cuatro veces.

(3) Son miembros de ECEC los siguientes países comunitarios: por Bélgica y desde 1986, la Fédération de lÍndustrie Cimentière, que ha sucedido a Cimbel, antiguo miembro de ECEC; por Dinamarca, Aalborg; por Francia, el Syndicat Français de lÍndustrie Cimentière (antiguamente, Syndicat National des Fabricants de Ciments et de Chaux); por Alemania, Dyckerhoff, Alsen Breitenburg y Nordcement; por Grecia, Association of the Greek Cement Industry; por Irlanda, Irish Cement; por Italia, Italcementi, Unicem y Cementir; por los Países Bajos, ENCI; por España, Oficemen; por el Reino Unido, Castle Cement desde 1986 (respuesta, página 54). En el pliego de cargos, se nombra a ATIC como miembro portugués de ECEC. ATIC ha afirmado, en su respuesta al pliego de cargos y en la audiencia que no es miembro de ECEC, basando su declaración en el hecho de que es una asociación meramente técnica. A esta afirmación puede replicarse que, a pesar de su condición de asociación técnica, es miembro de Cembureau. De acuerdo con los documentos de que dispone, la Comisión considera que ATIC ha sido miembro de ECEC. En efecto, el acta manuscrita de la reunión del Steering Committee de 13/14 de abril de 1989 elaborada por Ciments Français (doc. 33126/18201-18204), dice, en la letra i): *«El Presidente procede a leer una carta enviada por el Sr. Meric relativa a la no participación de Ciments Français en las reuniones del ECEC. El Sr. Clemente toma nota de ello, pero recuerda que son los países los miembros del ECEC, y son por lo tanto ellos quienes articulan libremente su representación, ya a través de las asociaciones, ya de las sociedades»* ([161]); es cierto que ATIC no figura en la relación de los destinatarios de las actas de las reuniones y de la correspondencia general; con todo, es destinataria del cuestionario trimestral y de las estadísticas, contrariamente a lo que ocurre en los demás casos (Alemania, Italia y Países Bajos) en los que, al no ser miembro la asociación nacional, son los propios miembros productores los destinatarios del cuestionario trimestral y de las estadísticas (doc. 33126/12524-12534).

Cabe añadir aún que, cuando las asociaciones son miembros de ECEC, conservan la condición de miembros incluso aunque los representantes en ECEC sean casi siempre los directores comerciales de las empresas cementeras nombrados a nivel nacional por las asociaciones o por las propias empresas (ver doc. 33.126/18201-18204).

([161]) Texto original en francés:
«Le Président donne lecture d'une lettre adressée par M. Meric concernant la non-participation des Ciments Français aux réunions du ECEC. M. Clemente prend note mais rappelle que ce sont les pays qui sont membres du ECEC et qui constituent à leur gré leur représentation au niveau des syndicats ou des sociétés.»

32. Informes ECEC-EPC

(1) El acta de constitución de 1979 preveía que se debían elegir dos miembros del Steering Committee entre los miembros con derecho a dos o tres votos, es decir, entre los grandes exportadores. Esta disposición motivó, entre otras cosas, que el Steering Committee garantizara la conexión entre ECEC y EPC. La carta enviada a raíz de la reunión de París del 23 de enero de 1979, citada en el apartado (2) del punto 30, confirma los vínculos entre los dos comités, en particular cuando afirma que *«los mayores exportadores seguirán reuniéndose de vez en cuando y compartirán sus opiniones sobre los problemas comerciales con los demás miembros del European Cement Export Committee, a través de sus representantes en este comité»* ([162]).

(2) La notificación a ECEC de las opiniones de EPC («Report from the Policy Committee») se llevó realmente a cabo en las reuniones siguientes de ECEC, de acuerdo con las actas que se han podido encontrar: el 14 de marzo de 1984 (doc. 33126/14257-14262) el Sr. Balbo informa sobre la situación de los mercados por cuenta de EPC; el 11 de septiembre de 1984 (doc. 33126/14303-14309) es el Sr. Gac quien indica que hay pocos elementos que comunicar; el 21 de febrero de 1985 (doc. 33126/14266-14267) se celebró una reunión especial de ECEC para discutir de la naturaleza del acuerdo entre productores griegos y españoles relativo a cuotas para las exportaciones fuera de Europa, que ha provocado la creación de la Cement Marketing Association y de las relaciones entre ECEC y EPC; el 22 de marzo de 1985 (doc. 33126/14289-14294), el Sr. Balbo y el Sr. Rumeu presentaron, en nombre de EPC, el informe sobre la situación de los mercados, sobre el futuro de EPC después de la creación de la Cement Marketing Association, sobre la actividad de EPC, y expresaron su punto de vista sobre la diferente naturaleza de EPC y de ECEC; el 22 de enero de 1986 (doc. 33126/12614-12616 y 12667-12674) se discutieron las relaciones entre ECEC-EPC y se puso de manifiesto cierta tensión entre los dos comités; el 10 de junio de 1986 (doc. 33126/12607-12610) el presidente informó de su reunión con el presidente de EPC para intentar superar las reticencias de EPC a seguir comunicando información a ECEC. Además, la Comisión dispone del orden del día de otras dos reuniones, las del 7 de diciembre de 1983 (doc. 33.126/14184) y 14 de diciembre de 1984 (doc. 33.126/14310-14315); en el primer caso, la Comisión no dispone de un acta, en el segundo, el acta indica que el punto no se debatió en esa ocasión.

(3) La escritura de constitución de 1986 (cf. apartado (2) del punto 31) no daba una función específica en el Steering Committee a los grandes exportadores. No obstante, se advierte que de cuando en cuando se siguieron comunicando datos de EPC a ECEC, incluso después de septiembre de 1986. El acta oficial de la reunión de ECEC de 23 de septiembre de 1988 (doc. 33126/12627-12634) indica que, en virtud de un acuerdo general entre los presidentes de ECEC y de EPC, la información sobre las reuniones con los productores de Extremo Oriente está a disposición de los miembros de ECEC (ver también la nota de Ciments Français, doc. 33126/18218-18219). Varias notas manuscritas de Italcementi sobre la misma reunión (doc. 33126/3418-3421) revelan que los datos de EPC siguen comunicándose a ECEC. En efecto, aunque las estadísticas de ECEC se globalicen por países, Italcementi puede señalar en la página 3419: *«EPC, un 25% en los tres primeros meses — 1988 trend — EPC total 10 mills. Hispacement, Heracles, Valenciana, Titan ± 7 mil. — Ciments Français, Lafarge, Norcem, Cementos del Mar, Hornos Ibéricos, Rezola, Cementa, Blue Circle, Halkis ± 3 mills.»; y en la página 3421: «Hispacement 1,1 mills.; Heracles 2,8 mills. tons.; Titan 1,8; Valenciana 1 mill. — Todos los destinos 10 mills»*. Obviamente se trata de los datos intercambiados en EPC, lo que se desprende no sólo de la referencia explícita de EPC, sino por el propio hecho de que Italcementi, que sí pertenecía a ECEC, no era miembro de EPC.

33. Actividades del ECEC

a) *Estadísticas*

(1) Según lo que declaró el Sr. Gac en su carta del 30 de marzo de 1990, página 10 (doc. 33126/16776), los datos estadísticos se publican cada año, de manera acumulativa y por país, al final de cada trimestre: los datos del 2, 3er y 4° trimestre abarcan por lo tanto, no sólo el trimestre en cuestión, sino también los datos globales relativos a todos los trimestres pasados (*«year to date»*).

Los miembros comunican cada trimestre las cantidades de su país destinadas a la exportación a cada país destinatario no miembro de Cembureau (cf. ejemplo doc. 33126/12706).

De acuerdo con los datos recibidos por los miembros y las informaciones sobre los mercados, el Sr. Gac publica los datos siguientes: un cuadro que indica las cantidades reales por países y las cantidades totales para el período anterior, así como las cantidades previstas, para el período no transcurrido, de cemento y de clinker para la exportación; un cuadro que contiene las cantidades de cemento o de clinker solicitadas durante el período ya transcurrido, y que podrían pedir durante el período en curso los diversos países importadores (ejemplo doc. 33126/3410-3412, 12707-12709). Al final de cada año se publica un cuadro más detallado que contiene las exportaciones de cada país exportador a cada país importador (ejemplo doc. 33126/16814-16817). Periódicamente se publican

([162]) Texto original en francés:
«Les plus grands exportateurs continueront à se réunir de temps à autre et leurs points de vue sur les problèmes commerciaux seront partagés avec les autres membres de European Cement Export Committee à travers leurs représentants dans ce Comité.»

datos en los que se cifran, por año y país, las previsiones de exportación, así como de las exportaciones efectivas (doc. 33126/3422-3433, 12721-12728). ([163])

b) *Comparación oferta-demanda y examen de los mercados*

(2) En las reuniones del Steering Committee y en las sesiones plenarias se ha estudiado la situación de los diferentes mercados de exportación. Los miembros corrigen, en su caso, los datos transmitidos, comunican sus previsiones de ventas para el año en curso y sus estimaciones para el año siguiente. A partir de los datos recogidos se compara la oferta global de los miembros con la demanda y se comprueba si hay excesos en la demanda o en la oferta de cemento en sacos y a granel y de clinker. Al examinar la situación de los mayores mercados de exportación, se estudia qué miembro exporta y cuánto prevé exportar, qué miembro ha construido o prevé construir instalaciones para descargar el cemento o clinker, así como los precios que se practican. ([164])

c) *Precios a la exportación*

(3) Como se afirma en la letra b) anterior, se estudia la situación de los precios practicables en los diferentes mercados de exportación en función de la competencia de terceros.

En la reunión plenaria de 14 de marzo de 1984 (doc. 33126/14257-14262), se dieron precios de referencia para los países de destino de las exportaciones de los miembros para el cemento en sacos, el cemento a granel, y el clinker. En la reunión plenaria de 11 de septiembre de 1984 (doc. 33126/14303-14309), los miembros abordaron los pasos dados de cara al objetivo de un precio común de referencia, intercambiando datos sobre el nivel alcanzado efectivamente en los mercados de exportación, por país miembro, y observaron que su media oscilaba en torno a 34 US$ (28-32 US$) para el cemento en sacos, a 25 US$ (23-24 US$) para el cemento a granel y 20-21 US$ (17-19 US$) para el clinker. En la reunión plenaria de 22 de marzo de 1985 (doc. 33126/14289-14294), se comprobó que la situación del mercado impedía hacer *«recomendaciones realistas»* sobre precios; con todo, se acuerda que los miembros examinen los precios actuales y, después de debate, se concluye que son los siguientes: saco, 29/32 $, granel 21/22$, clinker 18$. En la reunión plenaria de 11/12 de septiembre de 1985 (doc. 33126/6139-6142) se comprobó que los precios practicados en 1985 por los miembros de ECEC eran inferiores a los recomendados para el mismo año. El autor del acta saca las conclusiones siguientes: *«Las reuniones del ECEC son útiles en la medida en que permiten comunicaciones informales entre los representantes de las sociedades cementeras de exportación. No obstante, se debe hacer constar el fracaso de la política de concertación entre los exportadores de Cembureau con el fin de atajar el deterioro de los precios causado por una oferta superior a la demanda. Puede causar inquietud que las empresas que poseen fábricas a orillas del mar y pueden efectuar cargamentos a granel (clinker y cemento), sobre grandes buques con un coste mínimo de aproximación, eliminen mediante sus precios a los pequeños exportadores menos favorecidos por su situación geográfica»* ([165]). En la reunión plenaria de 23 de septiembre de 1988 (doc. 33126/12627-12634) se discutieron los precios que prevalecían en los mercados y se coincidió en que los precios habían aumentado en 2-4$ para el granel y 1-2$ para el clinker. Aunque la situación de la oferta no sea holgada, se espera una caída de los precios debido a la exportación saudí. En la reunión del Steering Committee de 16 de diciembre de 1988 (doc. 33126/12570-12575), se comprobó que los precios fob mejoraron ligeramente durante 1988 y se espera que los de 1989 se alineen sobre los precios de diciembre de 1988.

d) *Situación de las importaciones en los paises miembros*

(4) Los miembros han examinado también durante las reuniones del ECEC, casi siempre con respecto a la competencia de terceros paises, la situación de las importaciones en los países miembros.

Así, en la reunión plenaria de 22 de marzo de 1985 (doc. 33126/14289-14294), se indica que Blue Circle ha comprado 400.000 toneladas de cemento a granel de Alemania del Este.

En las siguientes reuniones plenarias (doc. 33126/12617-12674), cada miembro informa de las importaciones de cemento a su país, en procedencia por lo general de países del Este.

([163]) La Comisión dispone de las estadísticas de 1985 a 1989 (doc. 33126/16790-16824, 12544-12557, 12706-12708, 3410-3412), de 1982-83 (doc. 33126/14027-14029), de 1983-1984-1985 (doc. 33126/14245-14249, 14295-14298), el panorama global, que consta de 6 cuadros, de 1975 a 1986 (doc. 33126/12721-12728), de 1975 a 1988 (doc. 33126/3422-3433).

([164]) La Commisión dispone de todas las actas de las reuniones de 1986 a 1989 (doc. 33126/12558-12674), así como de las de las reuniones de 14 de marzo de 1984 (doc. 33126/14257-14262), 11 de septiembre de 1984 (doc. 33126/14303-14309), 14 de diciembre de 1984 (doc. 33126/14311-14316), 21 de febrero de 1985 (doc. 33126/14300-14301), 22 de marzo de 1985 (doc. 33126/14289-14294) y 11 de septiembre de 1985 (doc. 33126/6139-6142).

([165]) Texto original en francés:
«Les réunions du ECEC sont utiles en ce qu'elles permettent des communications informelles entre les représentants des sociétés cimentières exportatrices. Toutefois, on doit constater l'échec de la politique de concertation entre les exportateurs de Cembureau en vue d'enrayer la dégradation des prix provoquée par une offre supérieure à la demande. On peut craindre que les sociétés possédant des usines au bord de l'eau et capables d'effectuer des chargements en vrac (clinker et ciment), sur de gros navires avec un coût minimum d'approche, n'éliminent par le prix les petites exportateurs moins favorisés par la situation géographique.»

e) *Mercados interiores*

(5) Al examinar la situación del mercado del cemento, los miembros toman nota de las comunicaciones relativas a la situación de los países miembros.

El 26 de marzo de 1987 (doc. 33126/12594-12598), el Steering Committee advierte que España goza de una fuerte demanda interna, parcialmente compensada por una disminución de las exportaciones, y que la industria española ha reducido su capacidad.

El 10 de marzo de 1988 (doc. 33126/12579-12581), el Steering Committee señala que España está determinada a reducir al mínimo las exportaciones para hacer frente a la demanda interna.

Las notas de Italcementi sobre el Steering Committee de 22/23 de septiembre de 1988 (doc. 33126/3415-3416 y 3419) recogen las siguientes comunicaciones: *«El silo flotante que estaba en el puerto de Brest ha levado el ancla, al parecer rumbo a Argel, tras concluir probablemente acuerdos con Lafarge (el silo al que hace referencia Italcementi es probablemente el de Libexim, que preveía descargar cemento griego, n.d.r.); el silo flotante Gizan está aún anclado en el puerto de Sète, y ha gozado de una buena acogida por parte delos estibadores, que quieren vengarse de que Lafarge ha cerrado una fábrica de cemento en la región, desde la que se exportaba el cemento»; «Blue Circle compra clinker de Líbano (Holderbank) para el Reino Unido; compra también en Bélgica».*

Las notas de Italcementi sobre el Steering Committee de 16 de diciembre de 1988 (doc. 33126/3401-3402) señalan que el Reino Unido deberá importar en 1989 2 millones de toneladas de cemento y de clinker. El autor de las notas observa que si Italcementi estuviera «autorizada» como sociedad de comercialización, podría participar en los suministros destinados al Reino Unido, por ejemplo con cemento yugoslavo. ([166])

El acta de la reunión del Steering Committee de 13 de abril de 1989 (doc. 33126/12566-12569) señala que las exportaciones francesas de clinker han disminuido, al ser la capacidad reducida y haber una fuerte demanda en los mercados vecinos, que son más interesantes. Aunque las exportaciones francesas a los países que no forman parte de la Europa occidental hayan disminuido, el primer trimestre de 1989 registra un aumento del 8% en las ventas locales globales y a la exportación.

([166]) Texto original en italiano:
«Nel 1989 il Regno Unito avrà bisogno di 2 milioni di tonn. di cemento e clinker d'importazione; se fossimo autorizzati ad agire come Intertrading potremmo cercare di inserirci nelle forniture, per esempio con prodotto iugoslavo.»

34. **Disolución de ECEC**

Mediante carta de 8 y 18 de octubre de 1993, los abogados del ECEC comunicaron a la Comisión el acta de la reunión del ECEC de 19 de marzo de 1983, en la cual los miembros, después de tomar nota de las dimisiones de Partek Cement, Italcementi, Cementir, Unicem, Halkis y de la Asociación turca, decidieron la disolución del ECEC y transmitir los archivos al gabinete de abogados (solicitors) Simmons & Simmons. En la carta de notificación del acta, Simmons & Simmons declaran no haber recibido aún los archivos del ECEC.

B) EUROPEAN EXPORT POLICY COMMITTEE (EPC)

35. **Estructura y funciones del EPC**

(1) En 1978, los grandes exportadores miembros del London Club decidieron (véase el punto 30) crear su propio Club, el European Export Policy Committee, reagrupando a los productores con una capacidad de exportación de 500 000 toneladas anuales como mínimo.

(2) Según las declaraciones del Sr. Gac (doc. 33126/16766-16777, página 5), el EPC se formó cuando las empresas, que habían instalado grandes capacidades de producción en los años 60, debieron, ante la crisis que se produjo a partir de 1973, volcarse en la exportación para vender su producción y, en particular, hacia los países de la OPEP, que volvieron a ser interesantes al facilitarse su acceso tras la reapertura del canal de Suez. Dado que los problemas vinculados a la exportación no eran los mismos para los pequeños y los grandes exportadores, estos últimos decidieron formar su comité con el fin de desarrollar las exportaciones fuera de Europa. Frente al ECEC, en el cual los países están representados a través de asociaciones profesionales o empresas, el EPC es un club de jefes de empresa.

(3) Según las declaraciones del Sr. Gac, los miembros fundadores del EPC han sido: los productores franceses Ciments Lafarge y Ciments Français; el productor británico Blue Circle; el productor escandinavo Norcem; los productores españoles Hispacement, Valenciana (que se considera miembro desde 1981, página 39 de su respuesta), Cementos del Mar, Exponor (al cual sucedió, en 1984, Rezola como accionista principal — doc. 33126/14041); los productores griegos Titan, Heracles y Halkis. Se integraron, el 1 de julio de 1982, Hornos Ibéricos, y el 1 de enero de 1983, Cementa. El 1 de enero de 1987, Norcem y Cementa fusionaron sus actividades internacionales y Scancem ocupó la vacante. Rezola se dio de baja el 31 de diciembre de 1985, Blue Circle el 12 de octubre de 1987 y Ciments Français el 17 de febrero de 1989.

Valenciana afirma en su respuesta al pliego de cargos, página 41, que a partir de 1986 dejó de participar en

las reuniones del EPC, puesto que su nombre no figura después de esa fecha. La Comisión no puede admitir esta afirmación, ya que Valenciana estuvo representada, en la persona del Sr. Manglano, en las reuniones plenarias del EPC de 13 de mayo de 1987, 15 de octubre de 1987, 16 de febrero de 1989 y a que justificó su ausencia en la reunión de 18 de febrero de 1988. Por otro lado, el nombre de Valenciana, con su cuota de mercado en exportaciones del EPC, se encuentra en todas las estadísticas del EPC de 1986 a 1989 (docs. 33126/12967-12970, 12987-12998, 13004-13011, 12915-12966, 12808-12814).

(4) La Comisión no posee copia de los estatutos del EPC. Por otra parte, según la declaración del Sr. Gac, no los hubo hasta su disolución el 19 de mayo de 1989, fecha en la cual se creó otra asociación dotada con estatutos, el Committee for Development of Internacional Trade (CDICT).

Por el contrario, la Comisión ha obtenido numerosos documentos que describen algunas de las actividades del EPC y que permiten comprender uno de los objetos que sus miembros le asignaban.

(5) Según una nota manuscrita sin fecha de Ciments Français (doc. 33126/4454) encontrada en la oficina del director comercial (doc. 33126/4365), por la que se creaba el Policy Committee en 1978, *«los presidentes quisieron controlar a los exportadores»*. Esta interpretación parece corroborarla la nota interna de Blue Circle de 9 de abril de 1981 (doc. 33126/11338-11340): *«De acuerdo con el punto de partida de este Policy Committee, las empresas miembro estarían representadas por los directivos principales, para facilitar, o eso se esperaba, la instauración de políticas de reforzamiento del mercado, dando así mejores precios para todo el mundo. Además, se tenía sobre todo presente, obviamente, la idea de que a un nivel de representación tan elevado, se habrían podido adoptar decisiones tan cargadas de consecuencias como las destinadas a retirar del mercado cantidades importantes, con el fin de mantener el equilibrio entre la oferta y la demanda»* ([167]). La nota continúa precisando que, aunque el Policy Committee no haya sido ineficaz, no ha logrado su principal objetivo, debido a la falta de confianza entre productores griegos y españoles y debido a la oferta, por parte de griegos y españoles, de grandes cantidades de cemento, que han hundido los precios.

(6) Ciments Français define, en la nota interna de 7 de marzo de 1989 (doc. 33126/4466-4467), el White Cement Committee comparándolo con el EPC: *«Es un club informal, que es al cemento blanco lo que el Policy (Export Policy Committee, n.d.r.) es al gris»* ([168]). La nota manuscrita sin fecha de Ciments Français (doc. 33126/4454) dice sobre el White Cement Committee: *«Es un club: objeto: protección de los mercados interiores — norma: cada uno respeta sus mercados interiores y exporta sus excesos de producción con el consenso general»* ([169]).

Cuatro destinatarios del pliego de cargos mencionan la nota de 7 de marzo de 1989 (Titan pág. 30, Hornos Ibéricos pág. 30, Ciments Français pág. 27, ECMEC, anexo 2, pág. 2) de los que solamente dos, la propia Ciments Français y ECMEC, abordan el contenido. ([170])

(7) El Presidente de EPC, lamentando que ciertos miembros tuvieran cada vez menos interés en participar en las reuniones, definió así el EPC en la reunión del Steering Committee de 19 de enero de 191987 (doc. 33126/13045-13049): *«Probablemente la mayor ventaja que cada miembro obtiene de su adhesión consista en entablar y estrechar los contactos personales. Las reuniones sirven para proporcionar la estructura formal en torno a la cual pueden prosperar estas relaciones»* ([171]).

([167]) Texto original en inglés:
«The idea behind this Policy Committee was that member companies would be represented at Chief Executive level, thereby, it was hoped, making it possible to establish policies which would lead to a stronger market and hence better prices for all. Foremost in people's minds, of course, was the thought that at Chief Executive level it might be possible to take such weighty decisions as holding back sizeable tonnages from the market in order to keep supply in line with demand.»

([168]) Texto original en francés:
«Cést un Club informel qui est au ciment blanc ce que le Policy (Export Policy Committee, n.d.r.) est au gris.»

([169]) Texto original en francés:«C'est un club: objet: protection des marchés intérieurs — règle: chacun respecte ses marchés intérieurs et exporte ses surproductions dans un consensus général.»

([170]) En su respuesta al pliego de cargos, pág. 127, Ciments Français alega que cuando el Sr. Dupuis escribió la nota (7 de marzo de 1989), no conocía perfectamente los diferentes comités, dado que había asumido la dirección comercial en enero de 1988. Las afirmaciones del ECMEC, que se basan en una declaración del Sr. Dupuis realizada el 12 de febrero de 1992 relacionada con la respuesta al pliego de cargos, van en el mismo sentido. Cabe sin embargo recordar, en relación con estas afirmaciones, lo que ocurrió por aquel entonces, esto es, que el Sr. Meric, superior del Sr. Dupuis y destinatario de la nota, no compartía esta opinión, ya que envió efectivamente al Presidente del ECEC la carta (véase el doc. 33126/18217) cuyo borrador le proponía el Sr. Dupuis en anexo a dicha nota, borrador que se basaba en la presentación realizada por el Sr. Dupuis en la nota. Además, cabe destacar que los representantes de Ciments Français en el EPC y en el White Cement Committee eran los mismos (cf. nota de 7 de marzo de 1989) y estaban, por lo tanto, en condiciones de informar al director comercial con conocimiento de causa.

([171]) Texto original en inglés:
«Probably the greatest advantage that individual members obtain from their membership is to establish and develop close personal contacts. The role of the meetings is to provide the formal structure around which such relationships may blossom.»

(8) El EPC siempre ha estado estructurado, las mismas agrupaciones se han reunido a intervalos regulares, es decir: un *«subcomité clinker;* un *«subcomité granel»;* había también un *«Steering Committee»,* que se reunía bajo la presidencia de un miembro que actuaba en calidad de Presidente del EPC, asistido por tres vicepresidentes y por un secretario.

(9) A partir de los documentos que han podido reunirse ([172]) y teniendo en cuenta que los documentos oficiales no reflejan siempre, como se verá durante la exposición, los debates que han tenido efectivamente lugar durante las reuniones, puede comprobarse que, entre los objetivos de EPC, estaba el promover, a través de la cooperación entre los miembros para la exportación, el respeto de los respectivos mercados interiores.

36. Los problemas intraeuropeos

(1) Algunos documentos citados en el punto 35 y en los documentos siguientes, que proceden de la dirección del EPC, ponen de manifiesto que EPC no se ocupaba solamente de las exportaciones fuera de Europa, sino también del comercio intraeuropeo.

(2) La carta en la que se enviaba a Blue Circle el acta de la reunión del EPC de 18 de noviembre de 1983 (doc. 33126/11364) contiene esta postdata: *«Adjunto también, sólo para información de BCC, copia del proyecto de acta, que contiene el debate sobre temas que no sueler ser competencia del EPC pero podrían ser interesantes para ustedes* ([173]). El acta enviada a Blue Circle (doc. 33126/11365-11373) contiene en la página las 4 anotaciones siguientes, que no aparecen en el acta oficial (doc. 33126/14062-14068): «Lo que viene a continuación se refiere a operaciones intraeuropeas y no estoy seguro de que deba insertarse en nuestra acta.

Una sociedad noruega de transporte, PF Bassoe, ha comenzado a comprar cemento en sacos en la RFA y en los Países Bajos para abastecer el mercado de Stavanger. Hemos deducido que su objetivo a largo plazo es realizar una terminal para importar cemento a granel en Noruega.El mercado del Reino Unido sufre las presiones de los proveedores españoles. El Sr. Manglano ha tranquilizado a los delegados, asegurándoles que ni Valenciana ni Cementos del Mar están implicadas en el comercio con el Reino Unido» ([174]).

(3) El 29 de agosto de 1985, el Sr. Gac preparó para el presidente de EPC la nota *«Comunicación al Steering Committee del EPC, Atenas 12 de septiembre de 1985»,* relativa a los temas a debate en la reunión (doc. 33126/12804). En ella se comenta: en el punto 1, la necesidad de comprobar si los españoles quieren seguir participando en el EPC después de la creación de la Cement Marketing Association; en el punto 2, la necesidad de comprobar si la Cement Marketing Association se ha creado realmente, así como sus posibilidades de supervivencia más allá de 1985; en el punto 3, la necesidad de comprobar la gravedad del desacuerdo entre Hispacement y Heracles con respecto a los suministros en Egipto y *«la seriedad de la amenaza de proporcionar cemento español a granel al terminal de Bouri en Inglaterra* ([175]) ; en el punto 4, la necesidad de elaborar acuerdos claros si el Steering Committee decide que el EPC debe seguir funcionando. La Comisión no posee acta ni notas que indiquen qué se debatió exactamente durante la reunión de Atenas de 12 de septiembre de 1985.

(4) El documento preparado por el Sr. Gac el 1 de septiembre de 1986 y titulado «El EPC después de 1986» *(«EPC Beyond 1986»)* formula tres opciones (doc. 33126/12771-12773): *«1ª opción, mantenimiento del statu quo»; «2ª opción, disolución del EPC; «3ª opción, nuevo EPC».* En el primer párrafo de la 1° opción, el documento precisa que: *«La constante reducción del volumen de negocios y las fricciones entre los europeos debidas a la intención griega de exportar en los mercados de Europa occidental sugieren que ha*

([172]) Según la carta de 30 de marzo de 1990 (doc. 33126/16766-16777), el Sr. Gac sólo conservó los documentos del EPC desde el 1 de enero de 1987 hasta su disolución, el 19 de mayo de 1989. Las notas manuscritas de la última reunión del EPC, que se celebró el 19 de mayo de 1989 (doc. 33126/12820-12823), recogen, entre otras, las siguientes dicusiones: «Minutes and Statistics. Gordon (Marshall, Presidente de EPC, n.d.r.). EPC records? Files? Legal advice on records. No reference to the past». El acta oficial no hace referencia en ningún momento a estas discusiones(doc. 33126/12824-12825). Según el Sr. Gac (doc. 33126/16775), puede descartarse que los documentos buscados y no encontrados durante la inspección estén en posesión del Dr. Gordon Marshall. En su respuesta al pliego de cargos, anexo 2, pág. 4, ECMEC-EPC añade que no tenía ninguna obligación legal de conservar los documentos relativos al período anterior a 1987 y que el 19 de mayo de 1989, ECMEC no estaba al corriente de que fuera a realizarse una inspección inminente en sus locales. La Comisión no impugna estas afirmaciones. Con todo, cabe recordar que la fecha de 19 de mayo de 1989 es posterior a la de las primeras inspecciones de la Comisión (25 de abril de 1989).

([173]) Texto original en inglés:
«PS. I also enclose a copy of the draft Minutes for BCC's information only, which includes the discussion on matters normally not within the EPC remit, which might be of interest to you.»

([174]) Texto original en inglés:
«?The following concerns intra-European business and I am not sure it should be included in our Minutes?
A Norwegian shipping company, PF Bassoe, have started buying bagged cement in West Germany and Holland to supply the Stavanger market. It is understood that it is their ultimate intention to establish a bulk importing terminal in Norway. The UK market is under pressure from Spanish suppliers. Mr Manglano assured delegates that neither Valenciana nor Cementos del Mar are involved in any UK trade.»

([175]) Texto original en inglés:
«To etablish the seriousness of the threat that Spanish bulk will be supplied to the Bouri terminal in England.»

dejado de ser ventajoso proseguir con EPC en el marco del acuerdo actual ([176]).

(5) En otro documento de fecha 4 de noviembre de 1986, *«Futuro de EPC»* (doc. 33126/12775-12778), el Sr. Gac formula sus impresiones sobre la reunión del EPC de octubre de 1986 y sobre un proyecto de organización internacional del cemento. El Sr. Gac advierte que en la reunión del EPC se ha observado cierta apatía entre los participantes y falta de iniciativas, se pregunta sobre el futuro del EPC de seguir así y destaca el problema primordial en su opinión: *«El problema particular, que no nos decidimos a abordar, es el exceso de capacidad en Europa occidental y, cada vez más, en las demás partes del mundo. Nuestros problemas residen en la manera de plantear la cuestión, porque, pese a afectar a nuestros mercados nacionales, no es lo bastante tangible como para ser objeto de intensos debates»* ([177]).

(6) El 14 de mayo de 1987, el Sr. Marshall, presidente del EPC, resumió, en una nota enviada a Blue Circle, los temas discutidos en la reunión del EPC de 13 de mayo de 1987 (doc. 33126/11344-11345). Si se comparan los temas tratados en esta nota con el acta oficial de la reunión (doc. 33126/13004-13011), se comprueba que los dos primeros puntos *(«Summary-Turkey»)* y el cuarto *(«Freight»)* de la nota del Sr. Marshall corresponden a los puntos III *(«Review of statistics»)* y IV *(«Review of Market Development»)* del acta oficial. La nota del Sr. Marshall no aborda los temas V *(«Dr. Marshall's meeting with Asean producers»)*, VI *(«East-West Meeting in Tokio»)* y VII *(«Administration»)* recogidos en el acta oficial; en cambio, el acta oficial no contiene ninguna mención de los demás temas enumerados en la nota del Sr. Marshall, es decir: *«EEUU»*, *«Bourie»*, *«Titan»*, *«Cembureau task force»*, *«Lafarge»* y *«Norcem»*. En esta nota, los puntos *«Bourie»* y *«Titan»* dan cuenta de los debates en el EPC sobre los intercambios intracomunitarios, relacionando determinados aspectos de estos intercambios con las actividades de algunos miembros del EPC en los mercados de exportación (se ha examinado el de la Cembureau Task Force en el anterior apartado (3) del punto 24). Así se han redactado los puntos *«Bourie»* y *«Titan»*. *«Bouri (e) — (Bouri es el intermediario a través del cual los productores griegos exportaban cemento al Reino Unido, n.d.r.). Sus problemas financieros parecen agravarse; algunos proveedores han dejado de suministrar en Argelia puesto que no les pagan desde octubre de 1986. Titan ha roto con Bouri en el Reino Unido, pero en su lugar ha puesto a los alemanes como proveedores de Lagan (Irlanda del Norte). Un segundo barco está actualmente en camino entre Heracles y Bouri, en el Reino Unido. Crecen los rumores de que Bouri estaría volviéndose hacia Francia y España y de que también habría otros comerciantes interesados, aunque no necesariamente por el cemento griego. Los franceses en particular han pedido información sobre las personas y sociedades implicadas en el comercio en el Reino Unido, puesto que tienen la impresión de hallarse en una situación análoga a aquélla que atravesamos hace casi dos años. Titan. Están satisfechos con los contactos con Blue Circle y en particular con el Sr. Philip Hawkesworth. Ivan Tryfonas ha comentado que considera a posteriori que comienza a imponerse la sensatez, al menos en Titan. Han apreciado nuestro trato en los Estados Unidos y consideran que sus entregas en Irlanda del Norte no tocan el mismo punto sensible que las del Reino Unido. Mientras tanto, la dirección de Heracles está sometida a la presión no sólo del Gobierno sino también de la prensa «de derechas», que ve en todo lo que hace una muestra de la ineficaz gestión socialista»* ([178]).

(7) Tras haber abordado el tema en la reunión del EPC de 20 de octubre de 1988 (doc. 33126/12791-12799 y 12971-12977), los miembros se centraron de nuevo sobre el problema del aumento del comercio intraeuropeo en la reunión del Steering Committee de 15 de febrero de 1989 (doc. 33126/13019-13021): *«Se ha producido un breve debate sobre la situación del mercado mundial y sus tendencias. En la mayoría de los países de Europa occidental ha crecido la demanda interna y, en determinados casos, se ha traducido en un elevado nivel de importaciones para mitigar la insuficiencia de la producción local. Por ejemplo, el Reino Unido importó más de un millón de toneladas*

([176]) Texto original en inglés:
«The continuing decline in volume of business as well as intra-European friction produced by the Greek intention to export into West European markets, suggest that there is no further benefit in continuing EPC under the present agreement».

([177]) Texto original en inglés:
«The particular problem, to which we are somewhat reluctant to address ourselves is overcapacity in Western Europe, and increasingly, in other parts of the world. Our difficulties lie in formulation of the question, for while the problem looms over the horizon of our domestic markets, it is not tangible enough to become a subject of lively discussion.»

([178]) Texto original en inglés:
«Bourie. Their financial troubles seem to get worse with suppliers withdrawing from Algeria because they have not paid them since October 1986. Titan have withdrawn from Bourie in the UK but have taken over from the Germans in supplies to Lagan (Northern Ireland).
A second ship is on its way from Heracles to Bourie in the UK. Rumours regarding Bourie looking at both France and Spain abound and other traders are interested as well but not necessarily with Greek cement. The French particularly asked for details of people and companies involved in trading in the UK as they feel they are going through a similar experience to the one we had nearly two years ago.
Titan. They were pleased with their contact with Blue Circle and particularly Philip Hawkesworth. Ivan Tryfonas commented that with hindsight he believes that common sense is beginning to prevail, certainly in Titan. They respect the way we have dealt with them in the USA and feel that their supplying Northern Ireland is not as emotive as to the mainland. Meanwhile the Heracles management are under pressure not only from their Government but also from the «conservative» press who criticise everything they do as being inefficient socialist management.»

de cemento y clinker y requerirá unos 2 millones de toneladas en 1989. De modo que uno de los mayores productores ha vuelto a poner algunos hornos viejos en marcha y prevé que obtendrá de ellos unas 300 000 toneladas. La demanda interna griega aumentó un 8% en 1988 y debería mantenerse en el mismo nivel en 1989. Los precios internos siguen siendo bajos.

Halkis ha reducido su capacidad en un millón de toneladas pero eso no basta para garantizar la rentabilidad de la sociedad.

España está bajo la creciente presión de los importadores. En particular, Cataluña es un mercado en expansión pero ± 50% del aumento de la demanda está cubierta por los importadores» ([179]).

(8) El acta de la reunión del EPC de 20 de octubre de 1988 elaborada por Ciments Français (doc. 33126/18179-18180) indica, entre otras cosas, la situación de las negociaciones entre Lafarge, Heracles y Titan sobre el suministro de cemento o clinker. Se han mencionado estos contratos en la ETF (vid supra, apartados (18) y (19) del punto 28), donde se recalcó su importancia para los intercambios intracomunitarios.

(9) En su respuesta al pliego de cargos, anexo 2, página 2, ECMEC afirma que la nota de 14 de mayo de 1987 la preparó el Sr. Marshall en su calidad de directivo de Blue Circle para sus colegas de la misma empresa, y no en calidad de presidente del EPC y reproduce el extracto de una declaración escrita hecha por el Sr. Marshall el 13 de febrero de 1992: *«Confirmo que el contenido de este documento. . . no se refiere a temas discutidos en una reunión del EPC, salvo en lo que concierne a los apartados titulados «Summary», «Turkey» y «Freight». Elaboré el documento sólo como recordatorio para mis colegas del Consejo de Dirección de Blue Circle, y no en mi calidad de presidente del EPC. No se trataba de un documento del EPC. No se le envió a ningún miembro del EPC ni a su secretario. Se envió únicamente a personas de Blue Circle»* ([180]).

La Comisión recuerda los hechos siguientes: el Sr. Marshall ejercía al mismo tiempo las funciones de presidente del EPC y de directivo de Blue Circle (era miembro del Consejo de Dirección); la nota en cuestión se titula *«European Export Policy Committee — Meeting on 13th May 1987»;* en ninguna parte de la nota se distingue entre temas tratados en la reunión del EPC, al margen de la reunión, o en otro lugar; todos los temas evocados en la nota se relacionan, uno tras otro, bajo el título *«European Export Policy Committee — Meeting on 13th May 1987».*

(10) Determinadas empresas (ver en particular las respuestas al pliego de cargos de Blue Circle, puntos 6.13-6.15, de Ciments Français, páginas 128-134, de Lafarge, páginas 68-70, y de Titan, páginas 29-31) señalan que el hecho de que se hayan evocado determinadas situaciones intracomunitarias con motivo de reuniones del EPC no permite deducir que exista un principio de respeto de los mercados domésticos, ni concluir que el comercio intracomunitario constituya el objeto de los comités, ni poner en entredicho la legitimidad de estos debates, en particular cuando tratan del comercio intracomunitario «hecho en dumping» (una alusión al parecer a las ayudas estatales otorgadas a las empresas griegas).

Nadie está en condiciones de definir el objeto del EPC, puesto que siempre se ha dicho que el Comité era un club informal, sin acta de constitución ni estatutos. La Comisión no puede sino comprobar que las empresas reconocen, como lo demuestran los documentos, que en el EPC se discutió no sólo de las exportaciones fuera de Europa, sino también de los intercambios intracomunitarios. La Comisión reconoce obviamente el derecho de las empresas no solamente a señalar a las autoridades competentes — incluida, en su caso, la Comisión — las posibles violaciones de normas nacionales o comunitarias, sino también su derecho a manifestarse de manera colectiva a tal efecto, lo que supone necesariamente la posibilidad de que realicen entre sí debates preparatorios. En cambio, el hecho de que las empresas estuvieran preocupadas por las ayudas oficiales otorgadas a otros competidores europeos no puede justificar nunca la aprobación de medidas privadas que no consistan en elevar el asunto a las autoridades competentes. Esta preocupación no explica tampoco el hecho de que, según los documentos que acaban de citarse, las empresas hayan

([179]) Texto original en inglés:
«General Market Conditions. There was a brief discussion of the world market situation and its trends. In most West European countries the domestic demand was high, and in some cases led to considerable imports to meet the shortfall in local production. For example, UK imported over 1 million tonnes of cement and clinker and will require something in the order of 2 million tonnes in 1989. Subsequently one of the leading manufacturers is restarting old kilns expecting to produce 300 000 tonnes.
Greek domestic demand rose by 8% in 1988 and should stay at that level in 1989. The domestic price remains modest.
Halkis has reduced its capacity by 1 million tonnes but even that is not sufficient to ensure the viability of the company.
Spain is under increasing pressure from the importers. In particular, Catalonia is a growing market but some 50% of the increase in demand is taken up by importers.»

([180]) Texto original en inglés:
«I confirm that the contents of this document [referred to in point 16, page 40 of the SO]. . . do not relate to matters discussed at any EPC meeting save for the paragraphs headed Summary and Turkey and Freight.
The document was prepared by me solely as a briefing paper to Board Colleagues within Blue Circle. It was not prepared by me in my capacity as chairman of EPC. It was not an EPC document. It was not circulated to any other EPC members nor to the EPC Secretary. It was circulated *only* to addressees within Blue Circle.»

detectado que empresas de un país miembro de Cembureau hayan tenido la intención de exportar a otro país miembro, poniendo en entredicho la supervivencia del EPC, cuando éste tiene la reputación de consagrarse exclusivamente a tareas relacionadas con la exportación a terceros paises.

37. **La cooperación entre los miembros en los mercados de exportación**

(1) La Comisión reconoce que, como han señalado numerosas empresas, las actividades del EPC se centraban en los mercados de exportación. Reconoce también que el hecho de que unas empresas cooperen en estos mercados sólo puede ser objeto de una notificación de infracción del apartado (1) del artículo 85 del Tratado CE en la medida en que esta cooperación afecta, al menos potencialmente, al comercio entre los Estados miembros de la Comunidad. La existencia de este efecto potencial se desprende de los apartados anteriores; sus consecuencias se examinarán más adelante, en el capítulo 10. No obstante, aunque la cooperación en los mercados de terceros países no puede considerarse por sí sola infracción, sí puede ser de interés una breve exposición, mediante algunos ejemplos, de esta cooperación en el pasado. Tal y como señala la Comisión en el punto 36, esta cooperación ha tenido cierta repercusión sobre las posibilidades de limitar los intercambios intracomunitarios.

(2) Esta cooperación concernía a la división de los mercados, a la fijación de los precios, al intercambio de datos y a la búsqueda de acuerdos con otras organizaciones exportadoras con sede en Asia.

a) *La división de los mercados*

(3) En la reunión del EPC de 1 y 2 de julio de 1981 (doc. 33126/11442-11451), los miembros aprobaron los principios del acuerdo *(«Principles of Understanding»)* (doc. 33126/11452-11455) que, con objeto de estabilizar los mercados mundiales, compromete a los signatarios a respetar, en las exportaciones de cemento a granel, los principios siguientes:

— Los miembros que declaran tener intereses en determinados mercados («captive markets») tendrán prioridad de entrega en estos mercados.

— Los miembros que declaran tener contratos a largo plazo en ciertos mercados («controlled markets») tendrán prioridad de entrega en ellos pero, si no están en condiciones de proporcionar el volumen requerido por estos mercados, deberán repartir los suministros con los demás de manera equitativa.

— En los mercados libres («free markets»), los miembros interesados por los suministros deben nombrar a un responsable que se encargue de las negociaciones y de la distribución de los suministros.

— Cuando un miembro se propone modificar las cantidades destinadas a la exportación, debe comunicárselo al EPC.

— Cuando es necesario para obtener precios más interesantes, los miembros modifican el volumen de la oferta sin permitir por ello que penetren terceros en el mercado.

— Se deben buscar acuerdos con otros licitadores (ECEC y otros) para crear un clima de estabilidad en el mercado.

(4) A efectos prácticos, estas normas quedaron confirmadas en la reunión del EPC de 14 de septiembre de 1983 (doc. 33126/11400-11407) y mediante carta del presidente del EPC de 14 de septiembre de 1983 (doc. 33126/11414-11415), a la que respondió Blue Circle el 6 de octubre de 1983 (doc. 33126/11416), señalando que había adquirido también determinadas cantidades a Alemania del Este con objeto, entre otras cosas, de retirar estas cantidades a los intermediarios y proteger así a los miembros del EPC, cuya colaboración en la venta se solicitaría.

b) *La fijación de los precios*

(5) Como se afirma en las letras c) y d) del apartado 3 de las normas generales del acuerdo, los precios se fijan colectivamente por cada punto de descarga y toda modificación es objeto de una concertación ([181]). Se pueden consultar ejemplos de decisiones en materia de precios en el acta de la reunión *«Subcomité del cemento a granel»* de 1 de julio de 1981 (doc. 33126/11442-11446), en las actas de las reuniones del EPC de 12 de noviembre de 1981 (doc. 33126/11432-11440), 10 de noviembre de 1982 (doc. 33126/11417-11420) y de septiembre de 1983 (doc. 33126/11401-11407). A partir de la reunión del EPC de 18 de noviembre de 1983 (doc. 33126/11383-11390), se acordó no mencionar en las actas oficiales los precios fijados (compárese el acta oficial de la reunión de 18 de noviembre de 1983, mencionada antes, con el acta no oficial de la misma reunión, doc. 33126/11391-11399). Esta práctica de no mencionar en las actas oficiales los precios fijados quedó ratificada en la reunión del EPC de 16 de febrero de 1984 (doc. 33126/11356-11363) ([182]). Las demás

([181]) Texto original en inglés:
«c) Price levels will be established and maintained for all terminals.d) Any intended price changes will be co-ordinated through the Sub-Committee.»

([182]) Texto original en inglés:
«It was agreed that the practice instituted with the November Minutes not to quote prices should be continued. In case of doubt, members could consult the Secretariat about prices discussed at the meeting.»

actas disponibles no mencionan ya los precios decididos ([183]).

c) *El intercambio de datos*

(6) Cada miembro ha declarado sus cantidades disponibles para exportación y las efectivamente exportadas a cada país importador. El EPC ha calculado periódicamente la cuota de mercado de cada miembro y se la ha comunicado. Se dispone de las estadísticas referentes a todos los años ([184]).

d) *Los acuerdos con otras organizaciones*

(7) Para evitar la desestabilización de los mercados, los miembros del EPC consultaron a los miembros del ECEC (véase el punto 32 anterior) y, como se señala en las normas generales del acuerdo (apartado (3) anterior), trataron de llegar a acuerdos con ellos y con los productores u organizaciones de productores de Asia. El EPC ha celebrado algunas reuniones con representantes de Cembureau y de estos productores asiáticos *(«East / West Meeting»),* con el fin de regular la oferta de cemento en el mercado mundial (doc. 33126/11291-11306, 11328-11331 y actas de las reuniones del EPC: el Steering Committee del EPC de 18 de mayo de 1989 y la reunión del CDICT -véase el apartado (4) del punto 35- de 19 de octubre de 1989 describen las últimas reuniones).

También se ha estudiado la creación de un organismo regulador del mercado, con cuotas por grandes países exportadores. A este respecto, el 3 de octubre de 1986 se presentó una propuesta de constitución de la International Cement Organisation, que debía agrupar a 25 países exportadores (doc. 33126/11307-11319, 11346-11348). Esta propuesta se estudió al parecer en la *«East / West Meeting* de Tokio del 13 de abril de 1987, y se preparó un proyecto de acuerdo (doc. 33126/11297). No se sabe si se ha llevado a cabo dicho proyecto.

CAPÍTULO 7

White Cement Committee (WCC)

38. Naturaleza y funciones del WCC

(1) Según la definición que ha ofrecido Ciments Français en una nota manuscrita sin fecha (doc. 33126/4454) y en la nota interna de 7 de marzo de 1989 (doc. 33126/4466-4467), el WCC es un club que agrupa a productores europeos de cemento blanco que exportan (ver también acta de la reunión del WCC de 3 de octubre de 1985, elaborada por CBR, doc. 33126/9962-9966).

(2) De acuerdo con estas empresas, WCC no tendría estatutos. No existiría ningún acta de constitución y no se conoce su fecha de creación; al no tener estructura, las tareas de secretaría corresponden por turno a los miembros. Sólo se sabe con seguridad, según las actas de las reuniones de 6/7 de mayo de 1982 al 26 de mayo de 1988 incluidas en el expediente ([185]), que sus miembros se reúnen dos veces al año, que la actividad del club cuenta con el apoyo del White Cement Promotion Committee (WCPC), compuesto solamente por los miembros del WCC (ver actas de las reuniones del WCC de 3 de octubre de 1986 y 19 de junio de 1986, doc. 33126/9962-9966 y 2760-2763) y que se ocupa de la promoción del cemento blanco y del intercambio de informaciones sobre sus diversas utilizaciones.

(3) Durante la inspección de 13 de febrero de 1990, el director comercial de Ciments Français declaró por escrito: *«El ECME Committees es, según los datos de que dispongo, el conjunto de las agrupaciones, esto es, el Export Policy Committee, el European Cement Export Committee y el White Cement Committee* ([186]) (doc. 33126/18138). Mediante carta de 30 de marzo de 1990, ECMEC rebatió las declaraciones de Ciments Français (doc. 33126/16766-16777). Como se indica en el apartado (6) del punto 35, 3° nota a pie de página, Ciments Français señala, en surespuesta al pliego de cargos, que el director comercial se equivocó al realizar esta declaración, como se equivocó el año anterior al escribir la nota de 7 de marzo de 1989.

([183]) Se dispone de las actas de las siguientes reuniones del EPC: 1/2 de julio de 1981 (doc. 33126/11442-11455), 12 de noviembre de 1981 (doc. 33126/11431-11440), 13 de mayo de 1982 (doc. 33126/11421-11430), 10 de noviembre de 1982 (doc. 33126/11417-11420), 17 de febrero de 1983 (doc. 33126/14148-14154), 5 de julio de 1983 (doc. 33126/14094-14097), 14 de septiembre de 1983 (doc. 33126/14401-14418), 18 de noviembre de 1983 (doc. 33126/11365-11399, 14062-14085), 16 de febrero de 1984 (doc. 33126/11356-11363, 14035-14042), 22 de noviembre de 1984 (doc. 33126/13845-13850); todas las actas de 1987 a 1989 (doc. 33126/12762-12770, 12788-12799, 12805-12807, 12815, 12817-12832, 12967-13050, 18169-18172, 18179-18180, 18188-18191).

([184]) Estadísticas: 1981-1982 (doc. 33126/14155-14166); 1982-1983 (doc. 33126/14027-14029, 14046-14061, 14086-14092, 14098-14147, 14167-14169, 14175-14180, 14186-14229, 14237-14243); 1983-1984 (doc. 33126/13854-14021, 14043-14045); 1984-1985 (doc. 33126/12865); 1985-1986 (doc. 33126/14270-14284); 1984-1985-1986 (doc. 33126/12866-12870); 1986-1987 (doc. 33126/12871-12874); 1987-1988 (doc. 33126/12876-12882, 12892-12896); 1988-1989 (doc. 33126/12732-12734, 12808-12814, 12889-12891). Panorama: 1979-1983 (doc. 33126/12864); 1979-1986 (doc. 33126/12761, 12897-12904); 1979-1988 (doc. 33126/12915-12966); 1980-1988 (doc. 33126/12883-12888).

([185]) Las actas de las reuniones de 6/7 de mayo de 1982 al 26 de mayo de 1988, las notas, los datos estadísticos relativos a WCC figuran en el expediente 33126, págs. 2720-2884, 3370-3385, 4454, 4466-4467, 9859-9988, 12816-12817, 15545-15549, 18135, 18138, 18198, 19354.

([186]) Texto original en francés:
«L'ECME Committee est, à ma connaissance, l'ensemble des regroupements, à savoir l'Export Policy Committee, l'European Cement Export Committee et le White Cement Committee».

A este respecto, Ciments Français presentó, en el anexo 1 a la citada respuesta, la carta que el director comercial envió el 12 de febrero de 1992 a los abogados del ECMEC, en el que reconocía el error cometido en la declaración de 13 de febrero de 1990. Cabe reseñar lo que se dice al respecto en el apartado (6) del punto 35, 3ª nota a pie de página, y añadir que Ciments Français estuvó representado, durante el período de referencia, por las mismas personas en el EPC y en el WCC, es decir, por el Sr. de Kervenoael (acompañado en ocasiones por el Sr. Leboeuf o por la Srta. Deneuville) ante EPC, y por el Sr. Leboeuf (acompañado a veces por el Sr. de Kervenoael o por la Srta. Deneuville) ante WCC.

(4) Durante la inspección de 17 de julio de 1990, el director de exportación de Titan declaró por escrito que *«En 1984/85, Titan y Heracles se dirigieron al Sr. Gac, secretario del WCC, para conocer los trámites necesarios para ser admitidos como miembros. El Sr. Gac respondió que era necesario enviar una solicitud por escrito al presidente del WCC»*. En su respuesta al pliego de cargos, anexo 2, páginas 3 y 4, el ECMEC reprodujo la declaración hecha, a petición de los abogados del ECMEC, en marzo de 1992, por el director de exportación de Titan, según la cual se limitó a deducir que el Sr. Gac, secretario del ECMEC y del EPC, podía ser también secretario del WCC.

(5) Según una nota de Italcementi de 30 de agosto de 1985 (doc. 33126/2802), que recuerda que el WCC no es una extensión de Cembureau, aunque lo constituyeran hace varios años miembros de Cembureau, sus miembros fundadores fueron: Aalborg Portland (Dinamarca), Alsen Breitenburg y Dyckerhoff (Alemania), CBR (Bélgica), Lafarge (Francia), Blue Circle (Reino Unido), Italcementi (Italia); se han convertido en miembros sucesivamente, en primer lugar Ciments Français (Francia), a continuación Valenciana (España). A partir de enero de 1984 se dieron de baja Aalborg, Alsen Breitenburg y Blue Circle por las razones expuestas a continuación.

Ciments Français declaró por escrito durante la inspección de 13 de febrero de 1990 (doc. 33126/18135) que *«se dio de baja de todos los comités (octubre de 1988 y marzo de 1989) que constituyen el ECEC y en particular de los mencionados en los apartados 3 y 4 anteriores»* ([187]) (3. WCC, 4. EPC, n.d.r.). Las cartas de baja presentadas por Ciments Français son las siguientes: la carta respecto al EPC enviada a su presidente el 17 de febrero de 1989 (doc. 33126/18216); una carta respecto a todos los comités del ECMEC dirigida al presidente del ECEC el 10 de marzo de 1989 (doc. 33126/18217); una carta enviada el 25 de abril de 1989 al Sr. Gac, del ECMEC, mediante la cual Ciments Français confirma la baja de todos los comités del ECMEC y envía un cheque para pagar su contribución de 1989 (doc. 33126/18198). En su respuesta al pliego de cargos, anexo 2, páginas 2 y 3, el ECMEC afirma que la Comisión se equivoca al afirmar que Ciments Français se dio de baja del WCC mediante la carta de 25 de abril de 1989, puesto que no hay en dicha carta ninguna alusión a este hecho. Dado que la carta de 17 de febrero de 1989 contiene la baja en EPC y la carta del 10 de marzo de 1989 en todos los comités del ECMEC, y dado que el Sr. Gac afirma que WCC no forma parte del ECMEC, debe deducirse que Ciments Français no ha presentado ninguna carta de baja respecto al WCC. En su respuesta al pliego de cargos, punto 14.3.3. *«La baja de Ciments Français»*, esta empresa afirma: *«En 1988, Ciments Français consideró que, habida cuenta del reducido volumen de sus exportaciones, no se justificaba ya su pertenencia al WCC, y decidió por lo tanto darse de baja»* ([188]).

(6) La Comisión considera que estas declaraciones son lo suficientemente concordantes como para permitirle concluir que el ECMEC reagrupa a los tres comités para la exportación, es decir el ECEC, el EPC y el WCC.

(7) De acuerdo con las actas de las reuniones se pueden describir las funciones y las actividades del WCC del siguiente modo.

39. **Respeto de los mercados interiores de los miembros**

(1) Según la nota manuscrita sin fecha de cementos franceses (doc. 33126/4454), el WCC *«es un club: Objeto: protección de los mercados interiores — Norma: cada uno respeta sus mercados interiores y exporta sus excesos de producción con el consenso general»* ([189]).

(2) Este objeto y esta norma quedan confirmados por algunas actas de las reuniones del WCC. En el acta de la reunión de 9 de mayo de 1985, elaborada por Ciments Français (doc. 33126/2793-2798) se afirma, en el punto 2 *«Relaciones con Aalborg / BC y ABZ / Japón»*, que ya se ha tomado la decisión de no invitar a Aalborg a las reuniones y *«Recuerda que el respeto*

([187]) Texto original en francés:
«a démissionné de tous les comités (octobre 1988 et mars 1989) constituant ECEC et en particulier de ceux mentionnés aux 3 et 4 ci-dessus.»

([188]) Texto original en francés:
«En 1988, Ciments Français a donc estimé qu'eu égard à la faiblesse de ses exportations, une appartenance au WCC ne se trouvait plus être justifiée, et a donc décidé de ne plus y participer.»

([189]) Texto original en francés:
«est un Club: objet: protection des marchés intérieurs — règle: chacun respecte ses marchés intérieurs et exporte ses surproductions dans un consensus général.»

de los «home markets» es condición sine qua non para la participación en el WCC o en el WCPC ([190]).

(3) Tras la reunión de 3 de octubre de 1985, el representante del CBR realizó varias consideraciones y concluyó (doc. 33126/9958-9961):

«5. Conclusiones generales

5.1. El WCC, en su forma actual, no contribuye (o ha dejado de hacerlo) a preservar los rendimientos de las ventas.

5.2. Para que así fuera, debería incluir a dos exportadores como Asland y Aalborg. Todos los miembros actuales se oponen a la reincorporación de Aalborg, puesto que la dirección actual de la Dansk (Aalborg, n.d.r.) ya no cuenta con su confianza.

5.3. Los actuales miembros respetan determinadas normas, pero ¿hasta cuándo lo seguirán haciendo (ejemplo de Túnez)?

5.4. La mayoría de los productores de cemento blanco viven cómodamente dentro de sus fronteras (Italcementi, Ciments Français, Dyckerhoff. Estos últimos se enfrentan a cierta oposición por parte de Aalborg, a través de Alsen).

5.5. Este respeto del «home market» no nos favorece, puesto que limita de hecho nuestro mercado natural en el Benelux.

5.6. De modo que sólo podemos contar con nosotros mismos y ser capaces de producir un cemento blanco competitivo desde el punto de vista de la calidad y al mejor coste. Nos consideramos más competitivos que la mayoría de nuestros colegas. Debemos recuperar Aalborg.» ([191])

(4) El acta de la reunión de 2 de octubre de 1986 elaborada por CBR (doc. 33126/9874-9975), en el punto 1, Aalborg, recoge la conversación entre Ciments Français y Aalborg: (Aalborg) *«Siguen sin desear que entremos en el WCC»*; (Ciments Français) *«Saben perfectamente por qué razones ya no están ustedes en el WCC. Todos nos hemos visto afectados en proporción con las exportaciones que realizábamos. Existía un «gentlemen's agreement (to) respect home market»* ([192]). El acta de Italcementi de la misma reunión (doc. 33126/2737-2739), tras recordar que Aalborg también fue excluida del WCPC porque los demás miembros (con la excepción de Italcementi) así lo decidieron, afirma que, durante la entrevista con Aalborg, el Sr. Leboeuf aprovechó la ocasión para recordar el respeto de los mercados nacionales ([193]).

(5) Varios casos concretos ilustran la aplicación de esta norma del respeto de los mercados nacionales.

a) *Aalborg*

(6) En la reunión de 13 de septiembre de 1983 (doc. 33126/2855-2858), los nueve miembros presentes comprueban que Aalborg ha aumentado su capacidad de producción a 250 000 toneladas, quizás a 300 000, frente a una demanda interna de 20 000 toneladas, que, contrariamente a los compromisos contraídos con motivo de la reunión de Cembureau del 31 de mayo de 1983, redujo drásticamente los precios, obligando a Valenciana a hacer lo propio. En estas condiciones, Valenciana comunica que no seguirá participando en las reuniones del WCC.

(7) En enero de 1984 (doc. 33126/2850-2852), Italcementi, Dyckerhoff, Lafarge, Ciments Français y CBR se reunieron en comité restringido y, tras comprobar que ya no era posible seguir cooperando con Aalborg, decidieron anular el antiguo WCC y crear uno nuevo. Valenciana, ausente, recibió un télex el 10 de enero de 1984 (doc. 33126/2853), en el que los cinco participantes en la reunión expresaban el deseo de que su ausencia no significara que se daba de baja del WCC. Mediante télex de 17 de enero de 1984 (doc. 33126/2854), Valenciana confirma su intención de seguir participando con las cinco empresas citadas.

(8) El 13 de marzo de 1984, el nuevo WCC, compuesto por Italcementi, Dyckerhoff, Lafarge, Ciments Français, CBR y Valenciana, confirmó la decisión de excluir temporalmente a Aalborg del WCC (doc. 33126/2842-2844), decisión que se le comunicó

([190]) Texto original en francés:
«Ils rappellent que le respect des «home markets» est la condition sine qua non aux participations au WCC ou au WCPC.»

([191]) Texto original en francés:
«5. Conclusions générales
5.1. Le WCC, dans sa forme actuelle, ne contribue pas (ou plus) à préserver les rendements des ventes.
5.2. Pour y arriver, deux exportateurs comme Asland et Aalborg devraient y siéger. Tous les membres actuels sont opposés à la réintégration d'Aalborg, car la Direction actuelle de la Dansk (Aalborg, n.d.r.) n'a plus leur confiance.
5.3. Les membres actuels respectent entre eux une certaine règle du jeu, mais jusques à quand? (exemple de la Tunisie)
5.4. La plupart des cimentiers blancs vivent confortablement à l'intérieur de leurs frontières (Italcementi, Ciments Français, Dyckerhoff. Ces derniers sont un peu attaqués par Aalborg, via Alsen).
5.5. Ce respect du home market ne nous convient pas bien, car il limite *de fait* notre marché naturel au Benelux.
5.6. Nous devons donc ne compter que sur nous-mêmes et être capables de produire un ciment blanc compétitif au point de vue qualité au meilleur coût. Nous avons le sentiment d'être plus compétitifs que la plupart de nos collègues. Nous devons rattraper Aalborg.»

([192]) Texto original en francés:
«Vous ne voulez toujours pas de nous au WCC»; (Ciments Français) «Vous connaissez bien pour quelles raisons vous n'êtes plus dans le WCC. Nous sommes tous touchés proportionnellement aux exportations que nous faisions. Il y avait un gentlemen's agreement (to) respect home market.»

([193]) Texto original en italiano:
«L'occasione è stata opportuna a M. Leboeuf per far cenno al rispetto dei mercati nazionali.»

mediante carta enviada el 19 de marzo de 1984 (doc. 33126/9977).

(9) En la reunión de 21 de mayo de 1984 (doc. 33126/2830-2832), *«un debate revela que ninguno de los miembros del WCC restringido desea incluir a Aalborg en el comité* ([194]), decisión confirmada en la reunión del 2 de octubre de 1984 (doc. 33126/2815-2817), a partir de la cual lo que en un principio parecía una suspensión se empieza a asemejar a una expulsión, pues se descubre que Aalborg ha vendido 2 000 toneladas de cemento blanco en la RFA y, el 9 de mayo de 1985 (doc. 33126/2791-2792), se comunica que Aalborg ha vendido 3 000 toneladas de cemento blanco en Bélgica, y se dispone a vender en Europa cemento blanco en sacos de 5 kg. En estas condiciones, los miembros del WCC, tras comprobar que Aalborg no ha dado curso a la carta que se le había enviado el 19 de marzo de 1984, deciden por unanimidad no volver a convocar a Aalborg, no sólo a las reuniones del WCC, sino tampoco al WCPC, puesto que *«recuerdan que el respeto de los «home markets» es la condición sine qua non para la participación en el WCC o en el WCPC* ([195]).

(10) Aalborg se puso en contacto con algunos miembros del WCC, pero su reacción fue negativa (acta de la reunión de 22 de enero de 1986, doc. 33126/9942-9945).

(11) En la reunión de 19/20 de junio de 1986 (doc. 33126/9914-9920), al abordar el problema de la mala situación que atravesaban los grandes exportadores, se contempló el peligro de que Aalborg, habida cuenta de su actitud, atacara los mercados de todos los miembros, como *«ocurre ya en Bélgica, en Holanda y en el norte de Alemania. Dyckerhoff sugirió examinar este problema con CBR pero, ante nuestra sorpresa, los demás miembros del WCC consideraron que este problema también les afectaba a ellos. Los problemas recientemente planteados por el cemento griego en el mercado del cemento gris están probablemente vinculados con esta actitud, razón por la que se acuerda organizar en Bruselas, el 24 de julio, una reunión de trabajo del WCC sobre el tema: «¿Qué medios de retorsión aplicar para contrarrestar un posible ataque de Aalborg en nuestros mercados interiores?». Las inciativas pueden hacerse extensivas asimismo al cemento gris. La mayoría de los miembros presentes no desean que se incluya a Valenciana (cuya ausencia ha sido justificada, n.d.r.)»* ([196]).

(12) El 24 de julio de 1986 (doc. 33126/2751-2755 y 9876-9883), los cinco miembros presentes, no habiéndose invitado a Valenciana, examinaron toda una serie de medios de retorsión y abordaron, entre otros, los siguientes problemas:

— ¿Es real la amenaza de Aalborg? Sí, responde Dyckerhoff y *«señala haber perdido dos clientes (con un potencial de 4 000 T) «visitados» por Aalborg y que se dejaron convencer por los argumentos de los daneses (precios, cemento ASTM tipo V). Como consecuencia de ello, (Dyckerhoff, n.d.r.) visitó a Ole Stevens Larsen y le amenazó con represalias en cemento gris en el mercado danés. Dyckerhoff considera que es el único lenguaje que comprenden los daneses».* ([197])

— ¿Está habilitado el WCC para hablar de cemento gris? Sí, responde Lafarge: *«No nos engañemos. No se puede evocar el blanco sin pensar en el gris. Si Aalborg ataca a CBR o a Dyckerhoff, éstos podrían replicar reduciendo a su vez drásticamente los precios en los mercados vecinos y todo el mundo se verá afectado. Aalborg es sin duda el enemigo.*

Dado que el Sr. Leboeuf no tiene mandato para hablar de cemento gris, no se hablará hoy de ese tema, pero cada miembro volverá a consultar a su dirección para saber si se puede estudiar y preparar una réplica en el mercado del cemento gris, o incluso llevarse a la práctica.» ([198])

([194]) Texto original en francés:
«un tour de table révèle que personne parmi les membres du WCC restreint ne désire reprendre Aalborg dans le comité.»

([195]) Texto original en francés:
«ils rappellent que le respect des «home markets» est la condition sine qua non aux participations au WCC ou au WCPC.»

([196]) Texto original en francés:
«c'est déjà le cas en Belgique, en Hollande et dans le Nord de l'Allemagne. Dyckerhoff a suggéré d'examiner ce problème avec CBR, mais à notre grande surprise, les autres membres du WCC ont considéré que ce problème les concernait également. Les problèmes récents posés par le ciment grec sur le marché du gris ne sont sans doute pas étrangers à cette attitude; Il est donc convenu d'organiser à Bruxelles le 24 juillet une séance de travail WCC avec pour thème: «Quels sont les moyens de rétorsion à mettre en oeuvre pour contrer une éventuelle attaque de Aalborg sur nos marchés intérieurs?» Les actions peuvent couvrir le ciment gris également. La majorité des membres présents ne souhaitent pas que la Valenciana (absente excusée, n.d.r.) soit comprise.»

([197]) Texto original en francés:
«signale avoir perdu deux clients (potentiel de 4 000 T) «visités» par Aalborg et qui ont succombé face aux arguments des Danois (prix, ciment ASTM type V). Suite à cela, ils (Dyckerhoff, n.d.r.) ont rendu visite à Ole Stevens Larsen et l'ont menacé de représailles en ciment gris sur le marché danois. Dyckerhoff estime que c'est le seul langage que les Danois comprennent.»

([198]) Texto original en francés:
«Il ne faut pas se voiler la face. On peut difficilement évoquer le blanc sans se soucier du gris. Si CBR ou Dyckerhoff sont attaqués par Aalborg, ils risquent de se défendre en cassant à leur tour les prix sur les marchés voisins et tout le monde sera affecté. Aalborg est bien l'ennemi.
M. Leboeuf n'étant pas mandaté pour parler de ciment gris, on ne parlera pas de ce sujet aujourd'hui, mais chaque membre reconsultera sa direction pour savoir si un scénario basé sur une riposte en gris peut être échafaudé et étudié, sinon appliqué.»

(13) En la reunión del 2 de octubre de 1986 (doc. 33126/9874-9875 y 2737-2739), los cinco miembros, en ausencia de Valenciana, deciden replicar individualmente y no colectivamente a los ataques de Aalborg *(«respuesta de cada uno en su mercado»)* y rechazar la solicitud de admisión de Aalborg en el WCPC porque, tal y como le recordó Ciments Français a Aalborg, es necesario respetar el «gentlemen's agreement (to) respect home market».

b) *Blue Circle y Alsen Breitenburg*

(14) Blue Circle y Alsen Breitenburg también fueron suspendidos primero y luego excluidos del WCC y del WCPC, porque Alsen dejó de producir cemento blanco y Blue Circle ya no produce para la exportación y porque ambos compran productos a Aalborg para los suministros a sus clientes extranjeros ([199]) (véanse las actas de las reuniones de 13 de septiembre de 1983, enero de 1984, 21 de mayo de 1984 y las cartas de 19 de marzo de 1984, doc.33126/2855-2858, 2850-2852, 2830-2832, 9975-9976).

(15) Se rechazó la solicitud de readmisión en el club de Blue Circle, formulada el 5 de julio de 1985 (doc. 33126/2785, 2781-2784). El 19 de junio de 1986 se reexaminó dicha solicitud y, sin que hubiera quórum, la decisión fue negativa. *«NB: 1) CBR hizo alusión a sus contactos con Blue Circle (posición respecto a las importaciones de Aalborg en Escocia). 2) Ciments Français piensa que Aalborg proporciona o ha proporcionado clinker blanco a Blue Circle»* ([200]) (doc. 33126/9914-9920).

Se reservó el mismo destino a la solicitud de Blue Circle de 11 de noviembre de 1986 (doc. 3126/2735), al que se contestó, en carta de 19 de enero de 1987 (doc. 33126/9907-9908), que la situación no ha cambiado debido al reducido volumen de exportaciones de Blue Circle.

c) *Blue Circle-Lafarge*

(16) El acta de la reunión del WCC de 2 de octubre de 1984, elaborada por Italcementi (doc. 33126/2815-2817), menciona en la página 2, entre los datos que recoge, el siguiente: *«El Sr. Wiggins, antiguo secretario del WCC, ha pedido al Sr. Balbo, de Lafarge, suministros de cemento blanco para el Reino Unido. El Sr. Balbo respondió que sólo habría podido tener en cuenta la petición de haber llegado previamente a algún acuerdo con Blue Circle»* ([201]).

d) *Italcementi-Dyckerhoff*

(17) El 23 de diciembre de 1987, el representante de Italcementi ante el WCC preparó para su director comercial una nota que tenía por título *«Consideraciones sobre los mercados del cemento blanco»* (doc. 33126/3370-3375). Esta nota analiza, en las páginas 5 y 6, las perspectivas de futuro de cada mercado y, con respecto al alemán, afirma: *«En Alemania, donde nos hemos comprometido a no atacar directamente a Dyckerhoff, pero donde Sebino (otro pequeño productor italiano de cemento blanco, n.d.r.) podría colocar, con nuestro apoyo, parte de su producción, con compensaciones cuantitativas en nuestro favor en Austria y en Suiza* ([202]).

40. La cooperación entre los miembros

(1) De las actas de las reuniones se desprende que la cooperación en el WCC abarca a todos los sectores.

a) *Capacidad de producción y producción real*

(2) Periódicamente (doc. 33126/2855, 2843, 2833-2836, 2798, 2779, 3376), los miembros del WCC analizan, por miembro productor y país, las capacidades de producción disponibles y futuras, así como la producción efectiva: se comparan estos datos con las posibilidades de absorción de los respectivos mercados nacionales y con las disponibilidades para la exportación (diferencia de ambos valores).

Cuando un miembro prevé aumentar su capacidad de producción, informa inmediatamente de ello a los demás miembros. Así, Aalborg notificó al WCC el aumento de su capacidad de producción, que pasará de 100 000 toneladas anuales a 250 000 y, quizá, a 300 000 (acta de la reunión del 13 de septiembre de 1983, doc. 33126/2855); de igual modo, la empresa Ciments Français informó a los demás miembros de que *«aumentará su capacidad de producción en 20 000 toneladas anuales, a raíz de la adaptación del horno existente. Este aumento de producción está destinado principalmente a hacer frente al aumento del*

([199]) Texto original en italiano:
«Conseguentemente, diventa anche improponibile la collaborazione con l'inglese Blue Circle, che sembra aver ripreso la produzione di clinker per cemento bianco ma solo per il mercato interno, e la Alsen Breitenburg, che ha cessato la produzione di clinker sino a tempo indeterminato, dato che queste due società si avvarrebbero del prodotto della Aalborg per forniture a loro clienti esteri». Nota de Italcementi de 27.1.1984 (doc. 33126/2850-2852).

([200]) Texto original en francés:
«NB: 1) CBR a fait allusion à ses contacts avec Blue Circle (position vis-à-vis des importations de Aalborg en Ecosse). 2) Ciments Français pense que Aalborg fournit ou a fourni du clinker blanc à Blue Circle.»

([201]) Texto original en italiano:
«Mr. Wiggins, ex-segretario del WCC, ha interpellato M. Balbo della Lafarge per forniture di cemento bianco in Inghilterra. M. Balbo ha risposto che avrebbe potuto prendere in considerazione la richiesta solo previ accordi con la Blue Circle.»

([202]) Texto original en italiano:
«— in Germania dove siamo impegnati a non disturbare direttamente la Dyckerhoff, ma dove la Sebino potrebbe collocare con il nostro appoggio, parte della propria produzione, con compensi quantitativi a noi sia in Austria che in Svizzera.»

consumo de cemento blanco en Francia» ([203]) (acta de la reunión de 17. 2. 1987, doc. 33126/9990).

b) *Ventas en los mercados nacionales*

(3) Los miembros del WCC intercambian, durante las reuniones, los datos sobre las cantidades y/o el porcentaje de variación de sus ventas en los mercados nacionales respectivos para el período que precede a la reunión, así como las previsiones de venta para el período posterior (doc. 33126/2882, 2859, 2863, 2851, 9943-9944, 2771, 2756, 2769, 9874, 2739, 9837, 3370, 2726).

c) *Exportaciones*

(4) En cada reunión, los miembros del WCC intercambian los datos cuantitativos relativos a sus exportaciones a cada tercer país y sus previsiones de venta. Se notifican también los respectivos contratos concluidos para la venta en los países importadores y las cantidades disponibles, por productor, para la exportación (ver todas las actas y sus anexos).

d) *Precios de exportación*

(5) Los precios que deben practicarse en los diferentes mercados de exportación se acuerdan o discuten durante las reuniones (doc. 33126/2877, 2871-2875, 2842-2843, 2826-2829, 2834, 2815, 9969, 9962-9964, 2764-2767).

Puede ocurrir que no se respeten los precios convenidos y que haya roces entre los miembros: *«3. Caso particular de Túnez (oferta de 50 000 toneladas). El Sr. Bouzol, de Lafarge, montó en cólera a este respecto. Acusó veladamente a CBR de haber fijado precios ligeramente por debajo de los convenidos, y reconvino duramente a Valenciana por haber hundido los precios. Valenciana pretende haber fijado un precio fob normal a un intermediario y no saber cómo ha evaluado este intermediario los costes de transporte, ni negociado las condiciones de trueque. Lafarge aceptó, de hecho, el principio de la compensación. CBR observa que viene a ser lo mismo y que es una práctica peligrosa. En el fondo, Lafarge ataca a Valenciana para defenderse mejor.*

Comentarios: tengo la sensación de que este tipo de práctica (= la compensación) podría generalizarse. De esta forma, se conceden rebajas indirectas sobre los precios. Lafarge no ha jugado el juego abiertamente. Pretende haberse visto forzado a ello por sus relaciones tradicionales con Túnez.» ([204]) (Comentario de CBR a raíz de la reunión del WCC de 3 de octubre de 1985, doc. 33126/9958-9961).

e) *Precios en los mercados nacionales*

(6) Periódicamente los miembros intercambian datos sobre los precios que cada uno aplica al cemento blanco en cada mercado nacional, así como los referentes al cemento gris (doc. 33126/2884, 2877-2879, 2859, 2862, 2842, 2849, 2833, 2837, 2815, 2825, 2791, 2797, 2800, 2768, 3377, 2725, 2721).

Estos intercambios de precios en los mercados respectivos pueden referirse también a las modificaciones que aún no han entrado en vigor: así, en la reunión de 19 de mayo de 1983 (doc. 33126/2862), los representantes de las empresas francesas comunicaron sus precios, aplicables a partir del 1 de junio de 1983, y en la reunión de 9 de mayo de 1985 (doc. 33126/2797), los representantes de las empresas francesas, belgas e italianas comunicaron sus precios, aplicables a partir del 1 de junio de 1985.

41. **Destino del WCC**

El acta de la reunión de 26 de mayo de 1988 (doc. 33126/9885-9887) preveía las siguientes fechas para las próximas reuniones:

«— Dublín: 22 de septiembre de 1988, por la mañana.

— Italia: Sicilia o Portofino: 25 de mayo de 1989 (Italcementi)».

La Comisión no está en condiciones de afirmar si estas reuniones han tenido lugar o si se han celebrado otras más adelante. Algunas empresas han afirmado, sin especificar nada más, que el WCC, desde entonces (sin ninguna indicación de a qué fecha pueda referirse ese «entonces»), no se ha vuelto a reunir. No se ha presentado ningún acta de disolución, ni durante las inspecciones ni posteriormente.

([203]) Texto original en francés:
«elle augmentera sa capacité de production de 20 000 T/an par l'aménagement du four existant. Cette augmentation de production est principalement destinée à faire face à l'augmentation de la consommation de ciment blanc en France.»

([204]) Texto original en francés:
«3. Cas particulier de la Tunisie (offre de 50 000 tonnes). M. Bouzol de Lafarge a fait un éclat à ce sujet. Il a modérément reproché à CBR d'avoir légèrement coté en dessous du prix «convenu» mais violemment à Valenciana d'avoir «dégringolé» les prix. Valenciana prétend avoir coté FOB à un intermédiaire, à un prix normal. Valenciana prétend ne pas savoir comment cet intermédiaire a évalué les coûts de transport et négocié les conditions de troc. Lafarge a effectivement accepté le principe de la compensation. CBR fait remarquer que ceci revient au même et que c'est une pratique dangereuse. En fait, Lafarge attaque Valenciana pour mieux se défendre.
Commentaires. J'ai le sentiment que ce type de pratique (= la compensation) pourrait se généraliser. De cette façon, des ristournes sur les prix sont accordées de façon détournée. Lafarge n'a pas joué le jeu franchement. Elle prétend y avoir été forcée de par ses relations traditionnelles avec la Tunisie.»

II PARTE

FUNDAMENTOS DE DERECHO

SECCIÓN I

APARTADO 1 DEL ARTÍCULO 85

42. El apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE prohíbe, al considerarlos incompatibles con el mercado común, 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 impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común, en particular, los que consistan en fijar directa o indirectamente los precios de venta o de compra u otras condiciones de transacción, en limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones y en repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento.

43. Los acuerdos y prácticas concertadas que a continuación se analizan entran en el ámbito de la prohibición del apartado 1 del artículo 85 y las empresas consideradas constituyen empresas a efectos de dicho artículo.

44. **Aplicabilidad del artículo 85 a las asociaciones de empresas**

(1) En esta sección se volverá repetidas veces sobre este problema; así pues, procede fijar, in limine, los principios esenciales válidos para las situaciones de participación de asociaciones en comportamientos sancionables en virtud del artículo 85.

(2) Cembureau argumenta que el artículo 85 es inaplicable en su caso, ya que no desarrolla actividades comerciales; además, salvo algunas excepciones, sus miembros no son empresas sino asociaciones profesionales nacionales, que tampoco se dedican a actividades comerciales o productivas.

Otras asociaciones (véanse las respuestas de SFIC (p. 97), FIC (p. 44), Oficemen (p. 73) y Atic (p. 42) al pliego de cargos y las actas de la audiencia administrativa, sesión del 3 de marzo de 1993) señalan que, en su calidad de asociaciones, no pueden asumir compromisos que tengan repercusiones comerciales, puesto que la actividad comercial no está comprendida en sus competencias. Además, consideran que la Comisión únicamente podría imputarles determinadas actividades en el caso de que pudiera demostrar que la asociación estaba facultada, estatutariamente o por autorización de sus miembros, para confiar a un delegado de la industria la tarea de discutir las restricciones de competencia y de sacar conclusiones que podrían influir sobre la actuación comercial de sus miembros.

En la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, es una constante la aplicación de las normas de competencia a las asociaciones de empresas, y no sólo a las empresas. Ya en el Asunto 67/63 Sorema/Alta Autoridad ([205]) el Tribunal había afirmado que un acuerdo entre dos asociaciones de empresas está incluido en el ámbito de aplicación del artículo 65 del Tratado CECA, que está formulado en los mismos términos que el artículo 85 del Tratado CE para los acuerdos, decisiones de asociaciones de empresas y prácticas concertadas. En el marco del Tratado CE, el TPI ha afirmado recientemente, en los asuntos T-39-40/92 «tarjetas bancarias» (puntos 76 y 86 de los fundamentos), que el apartado 1 del artículo 85 se aplica a las asociaciones de empresas, y que cuando una asociación se compromete en algo, basta con que sus miembros ejecuten los acuerdos adoptados. Por otra parte, el Tribunal ha afirmado en varias sentencias que el apartado 1 del artículo 85 se aplica a las asociaciones de empresas cuando su actividad o la de las empresas asociadas tiende a producir efectos reprobables a efectos de dicho artículo ([206]).

Por tanto, no es necesario que una asociación tenga actividad comercial propia para que le sea aplicable el apartado 1 del artículo 85; basta que de la actividad de sus miembros se deriven efectos reprobables. Por otra parte, las asociaciones actúan en interés de sus miembros y representan a sus miembros frente a otras instituciones, sean públicas o privadas. Lo que se ha expuesto para las asociaciones nacionales vale también para Cembureau, que es una asociación de empresas y de asociaciones de empresas; en efecto, en última instancia la actividad de Cembureau beneficia inevitablemente a las empresas cementeras, que a su vez no son mayoritariamente miembros directos de Cembureau por razones cuantitativas, pero mantienen sus vínculos con Cembureau indirectamente a través de sus asociaciones nacionales.

([205]) Rec. 1964, p. 317.

([206]) Sentencia del TPI de 23 de febrero de 1994, asuntos T-39-40/92, Tarjetas bancarias, Rec. 1994 p. II-49; sentencia de 15 de mayo de 1975, asunto 71/74 FRUBO, Rec. 1975, p. 563; sentencia de 29 de octubre de 1980, asuntos Van Landewyck 209-215 y 218/78, Rec. 1980, p. 3125; sentencia de 8 de noviembre de 1983, asuntos IAZ 96-102, 104, 105, 108 y 110/82, Rec. 1983, p. 3369; sentencia de 30 de enero de 1985, asunto 123/83, BNIC/Clair, Rec. 1985, p. 391.

Aceptar la tesis de Cembureau significaría, como afirmó el Abogado General Sr. Gordon Slynn en sus conclusiones en el asunto 123/83, BNIC/Clair ([207]), dar a las empresas la posibilidad *«de sustraerse a la aplicación de las normas de competencia. (. . .). Aunque una agrupación de asociaciones de empresas pueda revestir una forma diferente de una asociación de empresas, no existe entre ellas ninguna diferencia sustancial, y no hay ninguna razón para excluir la aplicación del artículo 85».*

(3) Determinadas asociaciones (véanse las respuestas de FIC p 44 y de SFIC p 63 al pliego de cargos) sostienen que la Comisión sólo puede imputarles actitudes reprobables si demuestra que éstas se ajustaban a los estatutos o que, en todo caso, los órganos estatutarios habían delegado en una persona la facultad de debatir con otros los problemas de competencia. No se puede aceptar este argumento, en primer lugar porque los estatutos definen el objeto social de manera tan vaga que resulta imposible conocer los límites de la actividad de la asociación. En segundo lugar, independientemente de lo que digan los estatutos, es un hecho que las asociaciones estuvieron representadas en las diversas reuniones: designaron ante Cembureau a los jefes de Delegación, los miembros del Comité Ejecutivo y de los diferentes comités de Cembureau; y las personas designadas no eran empleados subalternos, sino altos directivos de las empresas y a veces de las asociaciones.

El argumento de estas asociaciones equivale a negar todo efecto a la referencia del apartado 1 del artículo 85 a las asociaciones de empresas. En efecto, al extender esta prohibición a las asociaciones, los autores del Tratado decidieron tener en cuenta la posibilidad de que las asociaciones participen *de hecho* en acuerdos o prácticas concertadas que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia. Es obvio que tal objeto ilícito no figuraría en los estatutos de una asociación; sin embargo, los autores del Tratado juzgaron necesario incluir a las asociaciones entre las entidades contempladas en el artículo 85.

Para apoyar su tesis, el FIC afirmó en la audiencia administrativa (véanse las actas de la sesión del 3 de marzo de 1993, p. 10) que el Consejo de administración de la asociación sólo se ha ocupado de un acta de las reuniones de los jefes de Delegación, la de la reunión del 7 de noviembre de 1984, en que se trató de una nota enviada por el Sr. Van Hove, Presidente del FIC, a los miembros del Consejo de Administración de esta asociación, que concluye asegurando que no se ha tratado ningún problema interno de la Comunidad.

En primer lugar, la Comisión observa que efectivamente la nota del Sr. Van Hove a que se refiere el FIC (véanse los doc. 33126/2063-2069 y 2436-2447), contiene a pie de página la mención *«no se ha tratado ningún problema interno de la CEE»*, pero contiene también, en el punto 1 del documento adjunto, observaciones sobre el mercado de Alemania Occidental; cabe pues preguntarse qué entendería el autor por un problema «interno», ya que el contenido del documento se desvía en gran medida de las palabras que figuran en la portada. Además, la Comisión observa que, al menos en otra ocasión, el Consejo de administración del FIC debatió sobre las reuniones de los jefes de Delegación y otros organismos de Cembureau. En efecto, el acta del Consejo de Administración del FIC n° 88 del 23 de marzo de 1983 (doc. 33126/2035-2043) dice: punto *«7 Cembureau — 7.1 reunión preparatoria de la reunión de los jefes de Delegación del 14 de enero de 1983: Información publicada -7.2 asamblea general 1983 — Kerkyra (Corfú), 30.5/1.6.83: composición de la delegación belga (. . .)»; punto «18 Comité de enlace: Mercado del cemento: — importaciones de cemento de países no comunitarios; — importaciones exportaciones de cemento entre países de la CEE. Informaciones publicadas».* De ello se deduce, por una parte, que las declaraciones del FIC no son coherentes con sus propios documentos y, por otra, que las actas de esta asociación no reproducen siempre el contenido real de los debates celebrados en el Consejo de Administración.

(4) Determinadas asociaciones y empresas han planteado el problema de la representación de una asociación en varios organismos o comités de Cembureau o en organismos de los diferentes comités de exportación, como el Steering Committee, o de la ausencia en determinadas reuniones. Cuando una asociación tiene varios miembros, es enteramente natural que en ciertos organismos, como la Asamblea general, estén representados todos los miembros, y que en otros haya un número más limitado de personas delegadas por la Asamblea general. Estas diferencias en la composición de los organismos no significan necesariamente que las decisiones y acuerdos convenidos en un organismo restringido no se apliquen a los miembros no representados en él. Por el contrario, lo importante es el hecho de que los miembros de estos organismos sean designados por todos los miembros de la asociación y, que todas las empresas se consideren afectadas por los resultados de los debates celebrados en estos organismos. Estas decisiones y acuerdos se aplican a todos los miembros de la asociación.

La ausencia a las reuniones de los órganos en los que los miembros tienen derecho a participar no implica que las decisiones y acuerdos convenidos en ellas no se apliquen a los miembros ausentes.

([207]) Rec. 1985, p. 391.

Por regla general, pertenecer a una asociación significa aceptar sus normas y actuaciones, y presupone el conocimiento de que la asociación u organización actúa gracias a la contribución directa o indirecta de cada miembro, y que puede contar con su aprobación y apoyo. A menos que haya desacuerdo, ello es válido no sólo para las actividades previstas en los estatutos de la asociación sino también para las actividades *reales* de la misma.

(5) Se puede formular una última observación general sobre la imputación de imprecisión al pliego de cargos, que unas veces habla de infracciones cometidas por los miembros de Cembureau, que son sobre todo asociaciones, y otras «de productores europeos». Este reproche no tiene fundamento, por dos razones: en primer lugar, en los fundamentos de derecho se designa a cada infractor por su nombre; en segundo lugar, si bien es cierto que en el pliego de cargos se utiliza a veces la expresión «productores europeos de cemento», con ello se indica que tales productores son los beneficiarios reales de los acuerdos y de las prácticas contrarias a la competencia. Además, no podía ser de otro modo, puesto que, como queda dicho, las asociaciones defienden los intereses de sus miembros, que son productores de cemento, y si estas asociaciones asumen compromisos, lo hacen en nombre de sus miembros y en interés de ellos y no en el suyo propio: de hecho, los productores de cemento son los protagonistas reales, que actúan a través de sus asociaciones profesionales.

CAPÍTULO 8

Acuerdos y prácticas descritos en los capítulos 3 y 4 [208]

45 **Respeto de los mercados nacionales**

(1) En el marco de la reunión de jefes de Delegación del 14 de enero de 1983, Cembureau y sus miembros llegaron a un acuerdo de respeto de los mercados nacionales y regulación de las ventas internacionales, al amparo de otros acuerdos sobre el intercambio de información. La ejecución de este acuerdo se confió a las partes directamente interesadas, mediante reuniones y contactos bilaterales o multilaterales fomentados por los órganos de Cembureau.

El objetivo y contenido de este acuerdo se deducen de la carta de convocatoria de la reunión del 14 de enero de 1983 y del proyecto de prólogo del Presidente (véanse los apartados (2) y (5) del punto 19).

(2) El contenido de este acuerdo fue confirmado en la reunión de jefes de Delegación del 19 de marzo de 1984 (véase la letra b) del punto 19): según las notas de esta reunión, Cembureau y sus miembros han reexaminado colectivamente las tensiones debidas a los flujos transfronterizos; han perseguido el objetivo de reducir los intercambios de cemento entre los países miembros de Cembureau, y este objetivo se ha alcanzado. Efectivamente, estas notas afirman (véase el apartado (10) del punto 19) que *«la presión debida al comercio entre los miembros se ha debilitado claramente, gracias a la mejora de los contactos bilaterales. Las cantidades exportadas están más bien disminuyendo, pero sigue existiendo la amenaza exterior».*

El contenido de este acuerdo se volvió a confirmar en la reunión de jefes de Delegación del 7 de noviembre de 1984 (véase la letra c) del punto 19 y en particular el apartado 14), en la que Cembureau y sus miembros respaldaron la canalización de los excesos de producción de Grecia y España, para evitar la desestabilización de los mercados europeos.

(3) La existencia de este acuerdo, así como su contenido, se ven confirmadas en las notas internas de Blue Circle (véanse los apartados (2) y (3) del punto 18), una del 1 de diciembre de 1983 y otra sin fecha, que califican este acuerdo de «acuerdo Cembureau o principio Cembureau de respeto de los mercados nacionales». Blue Circle ha tratado de desautorizar estas notas (véase el apartado (7) del punto 18), pero la Comisión considera que su valor probatorio queda demostrado por la función de Blue Circle en Cembureau y la del Sr. Reiss en Blue Circle.

En cuanto a la función de Blue Circle en Cembureau, baste recordar que primero Sir J Milne, Presidente de Blue Circle de 1975 a 1985, y después el Dr. Gordon Marshall, Director general adjunto de la misma empresa a partir de 1985, desempeñaron la función de jefes de Delegación de la industria cementera británica (véase el apartado (7) del punto 18).

Por cuanto hace a la función del Sr. Reiss, autor de las notas, la Comisión señala que de determinadas notas y documentos en posesión de Blue Circle se puede deducir que el Sr. Reiss, en el momento de escribir las notas en cuestión, ejercía funciones cercanas al Consejo de dirección de la empresa y ya había acumulado una experiencia de algunos años en relaciones europeas por cuenta de Blue Circle, incluida la participación en organizaciones internacionales de cementeros

(208) Lógicamente, la evaluación de los hechos expuestos en el capítulo 5 debería incluirse en el presente capítulo, y también se hará ocasionalmente referencia a los hechos relativos a la Cembureau Task Force o European Task Force. Por razones exclusivamente prácticas, y no lógicas y jurídicas, la evaluación de los hechos expuestos en el capítulo 5 se incluirá en otro capítulo independiente.

(véase la letra B del capítulo 6,-EPC). Esta circunstancia particular figura en los documentos siguientes: en la nota interna del 9 de abril de 1981 (doc. 33126/11339), enviada al Dr. Gordon Marshall, se puede leer que el Sr. Reiss debía representar a Blue Circle en la reunión de EPC del 7 de mayo de 1981; en las actas de EPC (véanse los docs. 33126/11417-11440, 11442-11455, 13845-13850, 14035-14042, 14062-14085, 14094-14097, 14148-14154, 14401-14418) figura que el Sr. Reiss ha estado presente en las reuniones de dicho Comité a partir de esta fecha; según una anotación manuscrita que figura en la parte superior de la nota del 1 de diciembre de 1983, esta nota fue aparentemente enviada al Sr. Shepherd, miembro del Consejo de Dirección de Blue Circle Cement; las actas de la reunión de EPC del 18 de noviembre de 1984 (doc. 33126/14062) indican que el Sr. Reiss tenía comunicación directa con el Dr. Gordon Marshall.

Por otro lado, Blue Circle sostiene que la denominación «acuerdo Cembureau o principio Cembureau» no es más que una expresión *«de la «jerga» para indicar hechos económicos naturales que obviamente limitan la posibilidad de que el cemento atraviese las fronteras entre los países productores»* (véase el apartado (7) del punto 18). Sin embargo, esta explicación no tiene fundamento, ya que la realidad económica de hecho no excluye tales intercambios interestatales, y las reuniones de los jefes de Delegación tuvieron lugar precisamente para frenar esta realidad, para evitar que *«las transferencias de cemento entre países miembros»* puedan *«tener consecuencias perjudiciales»* para la industria cementera europea (véase la carta de convocatoria de la reunión del 14 de enero de 1983, apartado (2) del punto 19).

(4) La propia Cembureau, aun habiendo negado la existencia del acuerdo en cuestión afirmando que no existe ningún acuerdo o principio Cembureau de respeto de los mercados nacionales, ha terminado por admitir indirectamente su existencia al afirmar (véase el apartado (4) del punto 18) que se trataría *«de reglas de buena vecindad fomentadas por Cembureau» o «de un método de actuación que es deseado por los miembros, pero no contiene por sí mismo ningún condicionante, ni mucho menos sanciones», o bien «normas éticas y consuetudinarias que se ha ido formando con la relación entre las empresas y con la evolución económica en los diferentes países»*. A través de estas circunlocuciones, Cembureau no hace sino admitir la existencia del acuerdo de respeto de los mercados nacionales y regulación de las ventas, acuerdo que, por otra parte, se deduce de los documentos en posesión de esta asociación.

(5) La Comisión considera que la norma del respeto de los mercados nacionales y la regulación de las ventas de un país a otro constituye un acuerdo entre empresas, directo o por medio de su asociación, contrario al apartado 1 del artículo 85, como resultado de la concurrencia de voluntades para respetar el mercado nacional de los demás y regular las transferencias de cemento entre países, y, por lo tanto, para limitar la libertad comercial de las empresas. La concurrencia de voluntades resulta del objetivo, debates y decisiones de las reuniones de los jefes de Delegación, en particular las reuniones de 14 de enero de 1983 y 19 de marzo de 1984, y de la aplicación del acuerdo por las empresas destinatarias de la presente Decisión. El acuerdo compromete a todos los miembros de Cembureau, y por lo tanto a toda la industria cementera representada en Cembureau, puesto que la adhesión a este acuerdo ha sido decidida por los jefes de Delegación, asimilables a *«los representantes de los gobiernos en organismos internacionales» (. . .)* delegados *«para ejercer el derecho de voto en la asamblea general»* (véase el apartado (4) del punto 15).

(6) Para que haya acuerdo no es necesario, como parece pretender Cembureau, que se prevean restricciones o sanciones; el acuerdo existe a partir del momento en que las partes convienen las *«reglas de buena vecindad» o «las normas éticas y consuetudinarias»* o *«determinadas reglas de juego que a todos interesa respetar»* ([209]).

Según una declaración del Presidente Kalogeropoulos que figura en las actas de la reunión del Consejo de Heracles del 15 de junio de 1986 (véase el apartado (5) del punto 18), el acuerdo de respeto de los mercados nacionales existe desde una treintena de años atrás. Dado que no dispone de otras pruebas de este comportamiento -además de la propia declaración- relativas a un período tan largo, la Comisión considera que este acuerdo entró en vigor el 14 de enero de 1983, fecha de la reunión en que *«se han debatido determinadas reglas de juego que a todos interese respetar»* (véase el apartado (5) del punto 19), reglas confirmadas en las reuniones siguientes de los jefes de Delegación. La Comisión no dispone de elementos de juicio para determinar la fecha del final de la infracción; por otro lado, tampoco puede establecer que las empresas en cuestión le hayan puesto fin.

(7) Las partes arguyen que, aun suponiendo que la Comisión demostrase la existencia de un acuerdo, no podría acusar a una asociación de asociaciones de empresas y a asociaciones de empresas de una actuación tal en el mercado correspondiente a este acuerdo. Acerca de este problema, la Comisión considera haberle dado respuesta en el punto 44.

([209]) Sentencia del Tribunal de 29 de octubre de 1980, Van Landewyck/Comisión, Asuntos 209 a 215 y 218/78, Rec. 1980 p.3125, considerandos 85 y 86; sentencia del Tribunal de 11 de enero de 1990, Sandoz/Comisión, Asunto 277/87, Rec. 1990 p. 47, considerandos 8 a 13.

(8) Asimismo, determinadas empresas aducen que la Comisión no ha probado suficientemente la existencia de una concurrencia de voluntades de las empresas, puesto que no habría indicado el documento o actas en que aparece esta concurrencia. En la medida en que este argumento se refiere a la suficiencia de las pruebas invocadas en apoyo de su punto de vista, la Comisión considera que las pruebas expuestas -ya señaladas a las empresas en la fase del pliego de cargos- son, por el contrario, ampliamente suficientes; por otro lado, recuerda que ha respondido también a los comentarios formulados por las empresas en sus respuestas al pliego de cargos y durante la audiencia administrativa.

Si, por el contrario, esta observación de las empresas se debe entender en el sentido de que en el caso analizado no se trata de un acuerdo «stricto sensu», la Comisión toma la posición que se expone a continuación.

En primer lugar, la Comisión considera efectivamente que lo que los documentos examinados revelan es un acuerdo a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE. En efecto, tal acuerdo se puede deducir de toda prueba de adhesión a una actuación propuesta por otra entidad. ([210])

Además, dicha adhesión no se refiere únicamente a las empresas que habían emprendido debates bilaterales tras las indicaciones efectuadas en la reunión del 14 de enero de 1983. Se trataba de una consigna general dirigida por los órganos de la asociación representativa de la industria europea a todos sus miembros, y sus resultados fueron posteriormente comunicados a todos estos miembros.

En consonancia con la propuesta hecha en la reunión del 14 de enero de 1983, sólo debían reaccionar las empresas afectadas por un «punto candente», es decir por la infracción del principio de respeto de los mercados nacionales; dichas empresas debían iniciar debates bilaterales sobre estos puntos conflictivos. Esta propuesta tuvo eco, tal y como prueban las notas de sesión de la reunión del 19 de marzo de 1984.

Tanto la propuesta como los resultados de su aplicación fueron anunciados en presencia de todos los miembros de Cembureau, y no solamente ante los afectados por estos «puntos candentes». En consecuencia, carece de importancia el hecho de que una determinada empresa no se haya visto obligada en el período en cuestión a actuar concretamente en aplicación de las consignas otorgadas el 14 de enero de 1983. Todas las empresas, tanto las que actuaron como las demás, se adhirieron a este acuerdo (véanse los puntos 18 y 19).

En segundo lugar, aun suponiendo que la actuación en cuestión se deba calificar de «práctica concertada», ello no basta para sustraerlo de la aplicación del apartado 1 del artículo 85, que prohíbe los acuerdos y prácticas concertadas que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común.

Un acuerdo o una práctica concertada que tiene por objeto o efecto el respeto de los mercados nacionales de los Estados miembros y el encauzamiento de las ventas hacia los mercados de los demás Estados miembros entra, obviamente, en esta categoría, ya que constituye un ejemplo de una actuación (el reparto de mercados) expresamente mencionada en el apartado 1 del artículo 85.

Los conceptos de acuerdo y práctica concertada no son excluyentes: por otra parte, entre ambos no existe discontinuidad alguna ([211]).

(9) El objeto del acuerdo en cuestión es el respeto de los mercados nacionales y la regulación de las ventas entre países: es decir, el reparto de los mercados.

(10) Las partes del acuerdo de respeto de los mercados nacionales y regulación de las ventas entre países son: Cembureau, Federación de la Industria Cementera, Aalborg, Syndicat Français de l'Industrie Cimentière, Bundesverband Der Deutschen Zementindustrie, Association of the Greek Cement Industrie, Irish Cement, Italcementi, Unicem, Cementir, Ciments Luxembourgeois, Vereniging Nederlandse Cement-Industrie, ATIC, Oficemen, British Cement Association. También han participado de manera indirecta en el acuerdo, a través de su contribución a los diferentes convenios y medidas acordadas en complemento del acuerdo general o con vistas a su aplicación: Holderbank, Aker, Euroc, Alsen Breitenburg, Nordcement, Dyckerhoff, Heidelberger, CBR, Asland, Hispacement, Hornos Ibéricos, Uniland, Valenciana, Cedest, Ciments Français, Lafarge, Vicat, Halkis, Heracles, Titan, Buzzi, ENCI, Cimpor, Secil, Blue Circle, Castle, Rugby.

(11) Para Oficemen y ATIC, así como para las empresas que la componen, la Comisión podría tomar en consideración los efectos comunitarios de su adhesión al acuerdo incriminado a partir de la fecha en la que lo hicieron; no obstante, toma en consideración la

([210]) Véase, entre otros, la sentencia del Tribunal de 11 de enero de 1990 en el asunto 277/87, Sandoz/Comisión, antes citada, considerando 12.

([211]) Véase el análisis de los conceptos de acuerdo y práctica concertada del juez Bo Vesterdorf, en funciones de abogado general en los asuntos polipropileno, Rec. 1991-p.II, 867 y, en particular, p.929ss y 944.

infracción a partir del 1 de enero de 1986, puesto que la participación de las empresas españolas y portuguesas, de acuerdo con los datos de que dispone la Comisión, sólo ha tenido efectos significativos en la Comunidad después de la adhesión de sus países a la misma. La Comisión toma asimismo en consideración la infracción: en el caso de Buzzi, a partir del 11 de mayo de 1983, en el de Holderbank, a partir del 28 de mayo de 1986, y, en el de Aker y Euroc, a partir del 9 de junio de 1986.

(12) British Cement Association, miembro de Cembureau desde el 1 de junio de 1988, responde también, en calidad de sucesor, de la actuación del anterior miembro de Cembureau, Cement Makers Federation ([212]). En efecto, los miembros de Cement Makers Federation pertenecían a Cement and Concrete Association. El 1 de junio de 1988, Cement Makers Federation se disolvió y se transfirieron tanto sus actividades como la representación de los intereses de los productores británicos de cemento a Cement and Concrete Association, que -asimismo el 1 de junio de 1988-, cambió sus estatutos y su denominación por la de British Cement Association. Así pues, existe continuidad de la actividad de Cement Makers Federation en British Cement Association, e identidad de los miembros de las dos asociaciones.

British Cement Association sostiene (respuesta al pliego de cargos, p. 38, punto 58) que los directivos de Cement Makers Federation no tenían ningún conocimiento del acuerdo de respeto de los mercados nacionales, y que no tenían por qué tener conocimiento.

La Comisión no puede aceptar este enfoque, y recuerda en este contexto sus observaciones (véase el apartado 3 del punto 44) relativas al hecho de que, independientemente del contenido de los estatutos de una asociación de empresas, el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE y el Reglamento n° 17 prohíben a las asociaciones mantener *de hecho* las actuaciones contempladas en dichas disposiciones. Además, por cuanto hace a los hechos, la Comisión no puede admitir que los directivos de Cement Makers Federation ignorasen el acuerdo de respeto de los mercados nacionales, ya que siempre han designado al jefe de Delegación británico y los demás representantes británicos ante Cembureau. Cement Makers Federation representaba al Reino Unido en Cembureau a partir de 1972 (véase el apartado 7 del punto 18): Cement Makers Federation, que estaba representada en Cembureau, tenía que estar necesariamente al corriente de cuanto acontecía en los diferentes organismos de la asociación Cembureau.

(13) Unicem ha observado que ninguno de sus representantes ha ostentado nunca la calidad de jefe de Delegación: esto no corresponde a la realidad, puesto que el Sr. Nasi, de Unicem, estaba presente en la época de los hechos, y fue, al menos hasta 1988, jefe de Delegación (véase el «Members Directory» de Cembureau de julio de 1988, p. 56). El hecho de que no haya asistido a reuniones no significa que Unicem no se hubiera adherido al acuerdo de respeto de los mercados nacionales y regulación de las ventas entre países, en primer lugar porque estaban presentes otros jefes de Delegación italianos que representaban a su país, en segundo lugar porque la asociación actúa gracias a la contribución de todos los miembros presentes y ausentes, y por último porque en el momento en que Unicem, junto con los demás productores italianos, sufrió los efectos de las importaciones griegas, recibió el apoyo de los demás miembros de Cembureau (véase el punto 27), beneficiándose así de la solidaridad inherente a la regla del mercado nacional.

(14) Los tres productores italianos argumentan que Italia no podía estar incluida en el acuerdo de respeto de los mercados nacionales, puesto que no importaba ni exportaba. Esta posición no es correcta, ya que Italia se ve tan afectada por los flujos transfronterizos que los intercambios Italia-Suiza (otro país Cembureau) fueron incluidos en los «puntos candentes», de la reunión de los jefes de delegación del 19 de marzo de 1984 (véanse los apartados (9) y (10) del punto 19), las exportaciones griegas fueron objeto de medidas por parte de la Cembureau Task Force (véase en particular el apartado 27), y existen flujos comerciales entre Italia y Francia (véase el apartado 20). En todo caso, aun si admitiéramos que Italia u otros países no resultasen afectados por el flujo transfronterizo, cosa que no hacemos, sigue siendo cierto que las empresas de estos países, miembros de Cembureau, han participado en un acuerdo que tiene un objetivo contrario a la competencia ([213]).

46. **Un «acuerdo» único y continuo**

(1) La Comisión considera que el conjunto de los acuerdos decididos en el seno de Cembureau y las reuniones y contactos bilaterales y multilaterales (véase el punto 45) constituyó un «acuerdo único y continuo», compuesto por medidas concertadas que podían considerarse infracciones *per se*.

En particular, la Comisión estima que este «acuerdo único y continuo» se puede deducir de la adhesión de las empresas en cuestión a la norma común de respeto de los mercados nacionales que regula y condiciona todos los demás acuerdos, que han sido convenidos

([212]) Sentencia del Tribunal de Justicia de 16 de diciembre de 1975 en los asuntos acumulados 40 a 48, 50, 54 a 56, 111, 113 y 114/73, Suiker Unie y otros/Comisión, Rec. 1975, p. 1663, considerandos 75 a 87.

([213]) Sentencia del TPI de 24 de octubre de 1991, Rhône-Poulenc/Comisión, asunto T-1/89, Rec. 1991 p. 867.

para completar dicha regla y contribuir a su aplicación.

El hecho de que las fechas de los diferentes acuerdos puedan no coincidir entre ellas o con la regla general no constituye argumento en contra de la unicidad y continuidad de la infracción, puesto que lo importante es la existencia de una norma común, y los acuerdos de ejecución o acompañamiento pueden adoptarse en función de las necesidades del momento.

(2) Unicem y Castle (respuestas al pliego de cargos, respectivamente, p. 47 y sig, y p. 84 y sig.) han aducido que en el asunto en cuestión no se puede hablar de unicidad y de continuidad porque no existe identidad entre los elementos objetivos y subjetivos.

En opinión de la Comisión, en este caso existe amplia correspondencia entre ambos elementos. El elemento objetivo es idéntico en todos los casos, es decir la norma común de respeto de los mercados nacionales, y los demás acuerdos son únicamente medidas de aplicación o complementarias de tal regla. También el elemento subjetivo es idéntico, puesto que la situación se caracteriza por la adhesión de la industria europea del cemento a una regla común, directamente o a través de las asociaciones profesionales nacionales, y por la aplicación de esta norma en los diversos casos concretos, por las entidades más directamente afectadas. Por otro lado, el hecho de que se hayan discutido conjuntamente las fricciones bilaterales durante las reuniones de los jefes de Delegación demuestra que estas situaciones eran, según la valoración de Cembureau y sus miembros, de interés colectivo.

El hecho de que diferentes empresas puedan desempeñar diversas funciones en la persecución del objetivo común no elimina la identidad subjetiva; muy al contrario, la propia esencia de la concurrencia de empresas en la realización de un plan común exige que haya diferentes medidas y operadores que, no obstante, actúan conjuntamente para contribuir al objetivo común perseguido.

El hecho de el objetivo perseguido pueda alcanzarse a través de varios medios, o que intervengan eventualmente otros operadores, no impide la calificación de infracción única y continua. Además, son Cembureau y sus miembros los que han reconocido — a partir del momento en que las fricciones bilaterales se trasladaron al contexto de las reuniones colegiales para buscar una solución —, que estas situaciones podían *«tener consecuencias perjudiciales para nuestra industria»* (véase el apartado (2) del punto 19; el subrayado es nuestro) y que para estas situaciones era necesario *«evocar* (colectivamente, n.d.r.) *posibles soluciones que puedan moderar la evolución de los mercados y proponer, al menos en cuanto a los principios, determinadas reglas del juego que a todos interesa respetar»* (véase el apartado (5) del punto 19). Así pues, Cembureau y sus miembros reconocen que las fricciones debidas a los intercambios entre los miembros son de interés común porque constituyen *«infracciones» «a las reglas del juego»* comunes. Estas situaciones bilaterales son, por lo tanto, una manifestación concreta del acuerdo general de respeto de los mercados nacionales.

A este respecto, no es necesario que se haya evocado explícitamente cada una de las situaciones, bilateral o multilateral, en las reuniones de Cembureau, aunque ello se puede demostrar en algunos de estos casos. Lo importante es que las diferentes situaciones corresponden a lo previsto en el marco del acuerdo general, al cual se adhirió todo el mundo.

En efecto, de los documentos de Cembureau se deduce que en las reuniones colegiales se discutieron sólo aquellas situaciones que no habían podido resolverse mediante contactos directos entre las partes interesadas. Por ejemplo, el «punto candente» entre Italia y Suiza, incluido en el memorándum para el Presidente de la reunión de los jefes de Delegación del 19 de marzo de 1984 (véase el apartado (9) del punto 19), no parece haberse debatido a nivel colegial porque *«el conflicto (. . .) está en vías de solución»* (véanse los apartados (10) y (11) del punto 19). Resulta de ello que entran en el marco de la aplicación del acuerdo general no sólo las situaciones específicamente mencionadas en los documentos de Cembureau, sino también las que al parecer han encontrado una solución a través de los contactos directos entre las partes interesadas, como es el caso para las situaciones italofrancesa e hispanoportuguesa.

(3) En cuanto a las infracciones cometidas por las asociaciones y empresas españolas y portuguesas en el marco de este «acuerdo único y continuo», la Comisión considera (véase el apartado 11 del punto 45) el período de las infracciones a partir del 1 de enero de 1986, fecha de la adhesión de España y Portugal a la Comunidad. Sin embargo, ello no quiere decir que la Comisión no pueda utilizar los hechos y los documentos previos a esa fecha frente a las asociaciones y empresas españolas y portuguesas para demostrar la continuidad de la infracción.

47. Informaciones sobre los precios

a) *Intercambios de información sobre los precios en las reuniones*

(1) En las reuniones de los jefes de Delegación del 14 de enero de 1983, 30 de mayo de 1983 y 19 de marzo de 1984 (véase el punto 16) se examinó la situación de los precios en los diversos países Cembureau. Este análisis se efectuó en diversas reuniones, en que se debatió el problema de los aumentos de flujos comerciales entre los países miembros, y se propusieron soluciones.

Según la carta de convocatoria y el proyecto de prólogo del Presidente a la reunión del 14 de enero de 1983 (véanse los apartados (2) y (5) del punto 19) y el memorándum y las notas de sesión de la reunión del 19 de marzo de 1984 (véanse los apartados (9) y (10) del punto 19), el objetivo de estos intercambios era *«evaluar los posibles riesgos del aumento de algunas importaciones acompañado de una considerable reducción del nivel de determinados precios»* (véase el apartado (5) del punto 19), así como «señalar las posibles causas de conflicto que existen» (véase el apartado (10) del punto 19) y *«reducir progresivamente»* las divergencias de precios para eliminar las tentaciones de exportar (véase el apartado (9) del punto 19).

(2) Por medio de intercambios de información sobre precios, Cembureau y sus miembros esperaban alcanzar otro objetivo: instaurar entre ellos normas de competencia leal en las exportaciones entre los miembros *y al exterior* (véase el punto 17).

El objetivo de estas reglas, cuya aplicación se recomendó para las exportaciones entre países miembros de Cembureau, era procurar que todos los fabricantes alineasen sus precios sobre el «price-leader» local en caso de ventas fuera de las fronteras, y con ello evitar que un fabricante pudiera modificar, con entregas en otro país, el nivel de precios en este mercado (véanse los puntos (2) a (4) y (9) a (10) del punto 17).

Las reglas relativas al establecimiento de una competencia «sana pero realista» en el ámbito de grandes exportaciones (véanse los apartados (5) y (8) del punto 17) estaban destinadas a reforzar «las normas de competencia leal», instaurando entre los miembros de Cembureau un clima de cooperación para evitar que las estrategias agresivas procedentes de países ajenos a Cembureau perjudicasen las estrategias internas.

(3) Las orientaciones sobre precios elaboradas durante las reuniones del 14 de enero de 1983 y 30 de mayo de 1983 tuvieron repercusiones, como certifican las notas de la reunión del 19 de marzo de 1984, de las que se deduce (véase el apartado (10) del punto 19) que *«aunque los datos reunidos no sean perfectamente comparables a causa de las diferencias en la citación de los precios, se ha convenido que la presentación visual de la gama de precios constituye un medio eficaz para poner de manifiesto las posibles causas de conflicto que existen»*. De estas notas se deduce que las partes estaban de acuerdo en comparar la información sobre precios de la forma indicada en el párrafo citado, y que efectivamente tuvo lugar este intercambio de información.

(4) De los documentos mencionados en los puntos 16 y 17, y en particular de los relativos a las reuniones de los jefes de Delegación del 14 de enero de 1983 y 19 de marzo de 1984, se puede deducir que el objetivo de este intercambio de información era reforzar el acuerdo general de respeto de los mercados nacionales, y con ello frenar los intercambios intracomunitarios de cemento.

(5) Este intercambio de información constituye un acuerdo contrario al apartado 1 del artículo 85 y, por lo tanto, una infracción, desde el 14 de enero de 1983 hasta el 14 de abril de 1986.

En este acuerdo participaron, dentro de Cembureau, la Fédération de l'Industrie Cimentière, Aalborg, el Syndicat Français de l'Industrie Cimentière, el Bundesverband der Deutschen Zementindustrie, la Association of the Greek Cement Industry, Irish Cement Ltd, Italcementi, Unicem, Cementir, Ciments Luxembourgeois, Vereniging Nederlandse Cement-Industrie, British Cement Association, ATIC y Oficemen. Como se indica en el apartado (11) del punto 45 y en el apartado (3) del punto 46, la Comisión considera que la infracción de ATIC y Oficemen tuvo lugar a partir del 1 de enero de 1986.

b) *Información periódica sobre precios*

(6) En estas informaciones periódicas se debe distinguir entre la situación de los países del Benelux y la de los demás.

i) Países del Benelux

(7) Como se ha demostrado en el apartado (10) del punto 16, el FIC comunica a Cembureau (que a su vez los difunde) los precios de toda la profesión, que son precios autorizados por las autoridades públicas como consecuencia de una solicitud presentada por el FIC en nombre de los tres productores belgas. Cuando los precios autorizados son precios máximos y las tarifas publicadas por el FIC no contienen ninguna indicación de precios para el cemento suministrado por camión, es decir, la mayor parte de las veces, el FIC comunica a Cembureau (y éste notifica la información a sus miembros) no solamente los precios máximos, sino también los mínimos para las entregas por camión (véase la respuesta del FIC al pliego de cargos, punto 101).

(8) El único productor luxemburgués existente publica las tarifas sin ninguna indicación aparente en cuanto a las condiciones de venta, mientras que los datos difundidos por Cembureau reproducen los precios franco fábrica del cemento a granel, incluyendo descuentos (véase el apartado (17) del punto 16)

(9) En cuanto a los Países Bajos, los precios comunicados a Cembureau y difundidos por éste incluyen un precio mínimo y otro máximo para las entregas por camión (véase el apartado (18) del punto 16).

(10) De lo que antecede hay que concluir que Cembureau, y a través de ella todos sus miembros, reciben informaciones especialmente susceptibles de influir sobre su estrategia competitiva con respecto a los productores belgas, neerlandeses y luxemburgueses. En efecto, la comunicación de los precios mínimos de estos

fabricantes — o, en el caso del productor luxemburgués, de los precios efectivamente aplicados —, precios que no son públicos, tenía por objeto dar a conocer a los competidores reales o potenciales el nivel de precios al que sus entregas podrían competir con las de los productores locales. Por su parte, éstos no tenían ningún interés en revelar estas informaciones, si no fuera el de conseguir que los competidores reales o potenciales entrasen en los mercados del Benelux aplicando únicamente los precios «locales» y, por lo tanto, llevar a estos competidores a respetar las normas de competencia leal para las exportaciones entre países miembros de Cembureau (véase el punto (2)).

(11) Durante el procedimiento administrativo, las empresas belgas, neerlandesas y luxemburguesas no han expuesto ninguna otra explicación al hecho de comunicar esta información a Cembureau y de que éste a su vez la difundiese a todos sus miembros: de hecho, se han limitado a acogerse a su obligación de notificar las subidas de precios a las autoridades nacionales. No obstante, este hecho sólo se puede referir, obviamente, a los precios *máximos*. Como los productores no habían abordado la cuestión por escrito, se les solicitó responder a una pregunta oral (actas de la audiencia administrativa, sesión del 3 de marzo de 1993, pp. 22-26). Tampoco en esta ocasión se ofreció explicación alguna del hecho de que los precios mínimos fueron comunicados a Cembureau para su difusión.

(12) Se trata en este caso de una práctica concertada entre todos los miembros de Cembureau, realizada a través de dicha asociación, al objeto de influir sobre la actuación de cualquier competidor actual y potencial en los mercados belga, neerlandés y luxemburgués, revelándole la estrategia y, en particular, los precios mínimos, de los productores belgas y neerlandeses, y los precios con descuentos que el productor luxemburgués haya decidido aplicar en sus propios mercados.

Según la información sobre precios proporcionada por Cembureau, que van para estos países de 1984 a 1988 (doc. 33126/15096), esta infracción duró al menos desde el 1 de enero de1984 hasta el 31 de diciembre de 1988. Para Oficemen y ATIC, la Comisión toma en consideración la infracción a partir del 1de enero de 1986.

Esta infracción ha sido cometida por Cembureau y todos sus miembros, en particular los designados en el punto (5), y no solamente por Cembureau y los miembros de los tres países del Benelux afectados. En efecto, el hecho de que los fabricantes de los demás países hayan recibido, a través de su asociación, informaciones de especial importancia desde el punto de vista de la competencia, y durante un largo período, implica su participación en una práctica concertada ([214]). Carece de relevancia que sólo algunos de los miembros restantes -directos o indirectos- de Cembureau fueran en ese momento competidores reales o potenciales en los mercados del Benelux. Como el TPI ha afirmado en los asuntos polipropileno ([215]), para que exista práctica concertada basta con participar en una concertación que tenga un objeto contrario a la competencia, independientemente de que la participación de cada miembro en la infracción pueda restringir la competencia.

El hecho de que esta información sobre precios haya sido difundida por Cembureau una vez entrados en vigor, aunque FIC y ENCI / VNC la transmitiesen a Cembureau antes de ese momento, no disminuye el alcance de la infracción, puesto que se trata de datos tales como los precios mínimos y precios con descuentos, a los que no se puede acceder en el mercado, o se pueden conseguir sólo difícilmente y tras largas investigaciones.

ii) Otros países

(13) La difusión de listas de precios por parte de una organización profesional a sus miembros constituye uno de los medios por los que éstos pueden informarse del funcionamiento de los diferentes mercados. Durante el procedimiento, determinadas empresas señalaron que la difusión de estas listas, que generalmente muestran precios en curso y no precios futuros, no tiene prácticamente repercusión en la competencia, o en todo caso los efectos son menores que los del intercambio directo de información de precios entre las empresas.

Si bien se admite que este intercambio es menos grave que el de la información relativa a los países del Benelux, se debe recordar que el hecho en cuestión tuvo lugar durante un período posterior a los debates sobre precios en Cembureau (véanse los puntos 17 y 19). Aunque este intercambio comenzase en 1981, la Comisión no puede obviar en su valoración el hecho de que haya continuado tras los debates de las reuniones de los jefes de Delegación (véanse los puntos 16, 17 y 19) y que se haya adaptado para aplicar el acuerdo de respeto de los mercados nacionales y regulación de las ventas entre países, y asimismo fomentar el respeto de las normas de competencia leal en las exportaciones entre países miembros de Cembureau.

([214]) Véanse las sentencias de los asuntos polipropileno, y en particular la sentencia del TPI de 24 de octubre de 1991 en el asunto T-1/89 Rhône-Poulenc/Comisión, Rec.1991,p.II,867, considerandos 122-123.

([215]) Véase, en particular, la sentencia del TPI de 17 de diciembre de 1991 en el asunto T-6/89 Enichem/Comisión, Rec. 1991,p.II,1623,considerandos 213-220.

Como se ha señalado en el punto (1), los debates de las reuniones de los jefes de Delegación versaban fundamentalmente sobre la necesidad de evitar los riesgos de incremento de las importaciones, comprobar las causas de los conflictos y reducir las divergencias de precios para evitar las tentaciones de exportar.

(14) Determinadas empresas han argumentado también que la difusión de esta información sobre precios no puede influir en el mercado, dado que se trata de datos no personalizados, relativos a escalas aprobadas por las autoridades o a medias de precios. A este respecto, es necesario observar que:

— las escalas de Dinamarca y de Irlanda hacen referencia a empresas concretas. La observación de que los datos no son personalizados es insostenible;

— en cuanto a Italia, Grecia y Portugal, las escalas transmitidas son las aprobadas por las autoridades públicas, y se refieren a todo el sector en cada uno de estos países. Las empresas pueden obtener estas informaciones, pero, a pesar de su carácter público, consideraron pertinente enviarlas y difundirlas. Si las empresas juzgaron necesario difundir las escalas relativas al sector en su país, es porque tal difusión se inscribía en el marco de los debates de los jefes de Delegación, debates que, como se ha dicho en el punto (1), trataban de la necesidad de evitar los riesgos de incremento de las importaciones, comprobar las causas de conflictos y reducir las divergencias de precios para evitar las tentaciones de exportar;

— las medias de precios enviadas para Alemania, España, Francia y el Reino Unido no incluían la identificación de los productores. Estas informaciones se difundían, a través de Cembureau, en los debates de los jefes de Delegación (véase el punto (1)). Las medias no eran públicas, y en todo caso eran difíciles de obtener. Se trata de medias de precios actuales y, por lo tanto, de informaciones susceptibles de facilitar la penetración en los mercados, mientras que en principio ninguna de las empresa o asociaciones de empresas que comunicaban estas informaciones tenía interés en tal penetración, aparte del de llevar a los competidores reales o potenciales a entrar en su mercado aplicando exclusivamente los precios «locales».

(15) En el contexto que se acaba de presentar, la difusión de datos sobre las tarifas, en vigor según los documentos disponibles al menos de 1984 a 1988, constituyó, del 1 de enero de 1984 el 31 de diciembre de 1988, una práctica concertada entre Cembureau y sus miembros, fundamentalmente los enumerados en el punto (5). Para Oficemen y ATIC, la Comisión toma en consideración la infracción a partir del 1 de enero de 1986. Esta práctica concertada restringe la competencia, a efectos del apartado 1 del artículo 85, ya que tiende, como medida complementaria al acuerdo de respeto de los mercados nacionales, a coordinar la estrategia de los operadores en el mercado.

Es verdad que las empresas que desean exportar podrían obtener las tarifas de sus competidores en el país destinatario, pero no es menos cierto que este método es mucho más complicado y requiere más tiempo. En cualquier caso, es obvio que Cembureau y sus miembros no consideran este método lo suficientemente seguro y fiable, puesto que han institucionalizado la difusión de las tarifas. Por otra parte, es insostenible el argumento de que sólo las tarifas por sí misas no permiten una comparación perfecta entre los precios de los diversos países, puesto que, como admite Cembureau, *«un fabricante de cemento que conozca bien las normas y el coste del transporte puede utilizar estos datos»*. (véase el apartado (22) del punto 16).

48. **Las actuaciones descritas en el punto 20 del capítulo 4: Francia e Italia**

(1) Los comportamientos descritos en el punto 20 se inscriben en el marco de la aplicación del acuerdo general de respeto de los mercados nacionales que contempla, por una parte, la limitación de los flujos comerciales entre países miembros de Cembureau y, por otra la alineación sobre los precios locales en caso de cruce de las fronteras.

(2) Buzzi señala que no es miembro de Cembureau, y que, en consecuencia, su actuación no constituye una aplicación del principio Cembureau. Es verdad que Buzzi no es miembro de Cembureau, pero también es cierto que los tres productores franceses afectados lo son indirectamente a través de su asociación. Aun sin ser miembro de Cembureau, Buzzi ha aplicado, de hecho, el acuerdo, a través de sus contactos con los productores franceses, que estaban en conexión con Cembureau. Lo importante es el elemento objetivo que coincide con el acuerdo general. El hecho de que no se hayan evocado las relaciones entre Buzzi y los productores franceses en las reuniones de los jefes de Delegación no significa que no se trate de una aplicación del acuerdo general (véase el apartado (8) del punto 45, y el apartado (2) del punto 46). Por último, independientemente de la posición de Buzzi ante Cembureau y el grado de conocimiento que tuviera de este acuerdo, sigue siendo cierto que las prácticas concertadas descritas a continuación constituyen por sí solas una infracción al punto 1 del artículo 85.

a) *Lafarge — Buzzi*

(3) El hecho de que Buzzi, en la conversación con Lafarge el 26 de noviembre de 1988, revelase su intención de dejar el mercado del sur de Francia a Lafarge, no perturbar el mercado de la Costa Azul, querer evitar la competencia («la guerra») y buscar más bien acuerdos para evitar conflictos, junto con sus proyectos futuros de distribución de las fuentes de suministro constituye una práctica concertada contemplada en el apartado 1 del artículo 85.

Aunque las disposiciones de dicho artículo se oponen a todo contacto directo o indirecto encaminado a revelar a un competidor la estrategia decidida o prevista en el mercado, en las conversaciones del 26 de noviembre de 1988 Buzzi y Lafarge se pusieron de acuerdo, en las condiciones descritas en los apartados (3) y (7) del punto 20, para limitar su autonomía de actuación, y en particular la de Buzzi y, por último, para repartirse el mercado del sur de Francia y limitar su independencia futura con respecto a las fuentes de producción en las regiones que bordean la frontera italofrancesa. De hecho, como se deduce del apartado (7) del punto 20, Lafarge recibió de Buzzi informaciones relativas a la actuación prevista y efectivamente desarrollada por esta última en el mercado. ([216])

b) *Ciments Français — Buzzi*

(4) La comunicación de Ciments Français a Buzzi, el 17 de marzo de 1988 y a petición de esta última, de la tarifa de la fábrica de Beaucaire y de la previsión de un aumento medio durante el año constituye una práctica concertada, a efectos del apartado 1 del artículo 85.

(5) Ciments Français afirma (véanse las actas de la audiencia administrativa, sesión del 5 de marzo de 1993, anexo 4) que no es competidora de Buzzi, puesto que su fábrica de Beaucaire está situada a 200 km de la frontera italiana, y esta fábrica realiza alrededor de un 86% de sus ventas en los departamentos franceses no limítrofes con Italia; según la empresa, sería poco razonable esperar que Buzzi venda en la región de Beaucaire cuando tiene la posibilidad de vender en su propio mercado regional. Ciments Français añade que la tarifa enviada tenía un valor meramente histórico, y que el aumento comunicado era pura hipótesis que luego no se vio corroborado por la realidad, ya que la subida fue del 2,5%.

La Comisión se limita a recordar los hechos siguientes. El primer hecho es que Buzzi exporta en Francia; el segundo hecho es que, incluso aceptando la tesis de los productores franceses de que el radio de transporte de cemento es de 150/200 km, los mercados «naturales» de Ciments Français, fábrica de Beaucaire (situada a 200 km de la frontera italiana) y Buzzi (cuya fábrica de Robilante está a menos de 80 km de la frontera francesa) coinciden: Ciments Français y Buzzi son, por lo tanto, competidores reales, o al menos potenciales.

La tarifa de marzo de 1987 transmitida a Buzzi en marzo de 1988 tenía, en contra de las declaraciones de Ciments Français, un valor actual y no solamente histórico, puesto que Ciments Français modificó sus precios de Beaucaire el 1 de septiembre de 1988. La previsión de aumento comunicada era, como su propio nombre indica, una previsión de Ciments Français, y al comunicarla dio a Buzzi la posibilidad de planificar con gran certeza su propia política de precios incluso después de las modificaciones previstas de los precios.

De todo lo expuesto se puede concluir que Ciments Français y Buzzi son competidores reales, o al menos potenciales, y toda comunicación a un competidor de la estrategia prevista en el mercado, que permita influir sobre la actuación competitiva del mismo, constituye una infracción del punto 1 del artículo 85.

c) *Vicat-Buzzi*

(6) Los intercambios de tarifas del 11/16 de mayo de 1983 y de abril y de julio de 1986, así como la comunicación de Buzzi a Vicat el 23 de abril de 1986 de su intención de no aceptar pedidos procedentes de Niza y Toulon, constituyen una práctica concertada, a efectos del apartado 1 del artículo 85.

Aunque las tarifas pueden obtenerse a través de la clientela, este método es más complicado y requiere más tiempo. Además, los intercambios no afectaron sólo a las tarifas, sino también, en una ocasión, a las previsiones de incremento de los precios.

Por una parte, gracias a esta práctica concertada, Buzzi tranquilizó a Vicat en cuanto a su voluntad de no perturbar el mercado del sur de Francia, y por otra parte, con los intercambios de tarifas y la comunicación de las subidas de precios, Vicat y Buzzi trataban de obtener un grado razonable de certeza de que las exportaciones que seguirían teniendo lugar se efectuarían siguiendo una política de precios comparable a la de Vicat. Por estos medios se ha eliminado una gran parte del riesgo normal inherente a toda modificación independiente de estrategias de mercado.

([216]) Véanse las sentencias en los asuntos polipropileno y en particular la sentencia del TPI de 24 de octubre de 1991 en el asunto T-1/89, Rhône-Poulenc/Comisión, op. cit., punto 123.

d) *Duración de las infracciones*

(7) Para establecer la duración de las infracciones para cada uno de los cuatro productores afectados, es necesario tener en cuenta las fechas de las pruebas de las prácticas concertadas.

En cuanto a Buzzi, se concertó en primer lugar con Vicat, a continuación con Ciments Français y por último con Lafarge. La concertación con Vicat se refirió a los precios y al reparto del mercado del sur de Francia; con Lafarge, se trata del reparto del mercado del sur de Francia y de la distribución de las fuentes de suministro; con Ciments Français, se trató de precios.

Por tanto, se puede comprobar la continuidad de la actuación de Buzzi, comunicada respectivamente a los tres productores franceses interesados. La infracción de Buzzi debe pues surtir efecto a partir de la fecha de su primera concertación con Vicat, es decir, el 11 de mayo de 1983. A falta de indicaciones más precisas en cuanto al final de la infracción, la Comisión considera que la infracción duró al menos hasta el final del año 1988, puesto que la última concertación con Lafarge data del 26 de noviembre de 1988 y comprende la comunicación a Lafarge por parte de Buzzi de su estrategia futura en el mercado.

También respecto a los tres productores franceses se debe considerar la fecha de diciembre de 1988 como fecha final de la infracción. En efecto, las comunicaciones de Buzzi, aun efectuadas de manera individual a los tres productores franceses, han terminado por beneficiar a todos ellos. Así pues, aunque el inicio de la infracción puede ser diferente para cada uno de estos tres fabricantes, en función de las fechas de las pruebas, el final de la infracción debe ser común.

En consecuencia, la Comisión considera que han conculcado el punto 1 del artículo 85:

— Buzzi	del 11 de mayo de 1983 al 31 de diciembre de 1988
— Vicat	del 11 de mayo de 1983 al 31 de diciembre de 1988
— Ciments Français	del 17 de marzo de 1988 al 31 de diciembre de 1988
— Lafarge	del 26 de noviembre de 1988 al 31 de diciembre de 1988

49. Actuaciones descritas en el punto 21 del capítulo 4: España y Portugal

(1) Las restricciones acordadas en las reuniones del 22 de julio de 1985 al 24 de abril de 1989 entre Oficemen, Cimpor y Secil constituyen un acuerdo a efectos del apartado 1 del artículo 85. En virtud de dicho acuerdo, la asociación española y las empresas portuguesas en cuestión, deliberada y conscientemente, infringiendo las leyes de sus países y las normas comunitarias de competencia (véanse las actas de la reunión del 22 de julio de 1985, apartado (2) del punto 21), eligieron una forma de cooperación encaminada a limitar, si no a impedir el comercio del cemento entre ambos países y, de esta forma, a garantizar el respeto de sus respectivos mercados tradicionales, consolidando el aislamiento de los mercados español y portugués.

El acuerdo en cuestión constituyó una infracción a partir del 1 de enero de 1986, fecha de la adhesión de España y Portugal a la Comunidad, al menos hasta el 24 de abril de 1989.

(2) Este acuerdo fue aplicado en la práctica. Efectivamente, el representante de Secil declaró a Hispacement (véase el apartado (2) del punto 21) que su empresa estaba decidida a respetar el acuerdo con los españoles y que Cimpor había resistido a las tentaciones de exportar, a pesar de los pedidos que le llegaban de España; las partes intercambiaron todos los datos necesarios para controlar y frenar las exportaciones efectuadas por terceros (véase el apartado (7) del punto 21); Cimpor se negó a vender en España utilizando la fórmula «no tenemos la posibilidad de exportar» mientras que está probado que, en los mismos períodos, atendió demandas de cemento procedentes de terceros países (véase el apartado (8) del punto 21).

Por tanto, las empresas afectadas, voluntariamente, se propusieron restringir. y efectivamente lo hicieron, la competencia potencial resultante de las entregas que se habrían efectuado entre los dos Estados miembros, de no haber existido esta restricción.

(3) Como se expone en el apartado (11) del punto 21, si la preocupación de las partes era efectivamente evitar la circulación de cemento que no correspondiera a las normas de uno de los países, tal preocupación no explica cómo el hecho de que los propios fabricantes controlasen los movimientos de cemento entre ambos países podría hacer que el cemento exportado correspondiera a las normas del país de destino. Por otro lado, como ha afirmado el TPI en el asunto Hilti ([217]), no es competencia de una empresa (o asociación de empresas) sustituir por propia iniciativa a las autoridades públicas encargadas de la aplicación de las leyes nacionales y adoptar *«medidas encaminadas a eliminar productos que considera, erróneamente o no, como peligrosos, o al menos de calidad inferior a sus propios productos»*.

([217]) Sentencia del TPI de 12 de diciembre de 1991 en el asunto T-30/89, Hilti/Comisión, Rec. 1991, p. II-1439, considerando 118.

(4) El argumento de las partes según el cual el acuerdo no ha impedido los movimientos de cemento entre las dos partes, de tal modo que de hecho las exportaciones portuguesas en España han aumentado todos los años hasta 1988, no tiene ningún peso. Como ya afirmó el Tribunal en 1966 ([218]), el hecho de que un acuerdo no impida en absoluto -e incluso fomente- un aumento del volumen de comercio entre Estados no excluye la restricción de competencia, ni que el acuerdo pueda afectar al comercio entre Estados, ya que tal comercio habría podido desarrollarse con otras condiciones de no haber existido el acuerdo restrictivo.

(5) El argumento de Oficemen según el cual la Comisión no puede tomar en consideración el documento relativo a la reunión del 22 de julio de 1985, debido a que esta reunión se celebró antes de la adhesión de los dos países a la Comunidad, no tiene fundamento. En efecto, para analizar un acuerdo celebrado antes de la adhesión de un Estado miembro y mantenido después, y cuyos efectos se han dejado sentir también con posterioridad a ella, la Comisión puede tomar en consideración todo documento relativo a este acuerdo, independientemente de la fecha.

50. Actuaciones descritas en el punto 22 del capítulo 4: Francia y Alemania

a) *Los acuerdos de reparto de mercados*

(1) Los documentos enumerados en el punto 22 muestran la existencia de dos acuerdos: uno relativo al reparto del mercado del Sarre, y otro relativo a una normativa más general de las entregas de cemento entre Francia y Alemania.

(2) Las notas de 23 de junio de 1982, 22 de julio de 1982 y 17 de noviembre de 1982 (véanse los apartados (1), (4) y (7) del punto 22) ponen de manifiesto que la distribución de las ventas en el mercado del Sarre entre Ciments Français, Cedest, Heidelberger y Dyckerhoff era un hecho consumado, sin discusión por parte de ninguna de las empresas afectadas, puesto que el conflicto afectaba a otros mercados («Sarre excluido»).

La existencia de este acuerdo se ve confirmada por la declaración de Dyckerhoff a Ciments Français durante las reuniones de 9 y 10 de mayo de 1983 (véase el apartado (9) del punto 22), según la cual Dyckerhoff no tenía intención de vender en el Sarre ni en Francia el cemento obtenido por trituración de 100 000 T de clinker en las instalaciones de Ciments Luxembourgeois.

Este acuerdo de reparto del mercado del Sarre afectaba inicialmente a Ciments Français, Cedest, Heidelberger y Dyckerhoff. No obstante, teniendo en cuenta lo expuesto a continuación (apartados (3), (4) y (5)), la Comisión considera que este acuerdo forma parte del conjunto más amplio de acuerdos relativos al conjunto de las relaciones entre los productores alemanes y franceses, que ya no se limitaban a estos cuatro fabricantes.

(3) Como consecuencia de las exportaciones de Cedest a los Estados Federados alemanes con exclusión del Sarre, y de la reacción de los fabricantes alemanes en Francia, se produjeron concertaciones bilaterales al objeto de limitar los flujos transfronterizos de cemento.

Así, el Syndicat Français de l'Industrie Cimentière mantuvo negociaciones con el Bundesverband der Deutschen Zementindustrie, y, junto con los demás productores franceses afectados, presionó a Cedest para que moderase sus exportaciones en Alemania (véase la nota del 23 de junio de 1982 en el apartado (4) del punto 22). Cedest declaró a Dyckerhoff y Heidelberger que sólo tenía intención de vender a RMC y a PZW en la RFA, y que estaba de acuerdo *«en adaptar, en el futuro, sus suministros en la RFA (siempre excluyendo el Sarre) a la evolución de los pedidos en este país, tanto a la baja como al alza»* (véase la nota del 17 de noviembre de 1982 en el apartado (7) del punto 22).

Lafarge y Dyckerhoff se esforzaron por evitar toda agresividad e instaurar un clima de armonía entre los productores franceses y alemanes interesados por las exportaciones (véanse las notas de 23 de junio de 1982, 28 de julio de 1982 y 2 de septiembre de 1982 en los apartados (4), (5) y (6) del punto 22). Dyckerhoff notificó a Ciments Français sus proyectos para hacer frente a la competencia de Cedest y su intención de no vender en Francia (véanse las notas de 25 de enero de 1983 y 17 de mayo de 1983 en los apartados (8) y (9) del punto 22).

Se discutió el problema de las relaciones germanofrancesas, en calidad de «punto candente», en la reunión de los jefes de Delegación del 19 de marzo de 1984 (véase el apartado (9) del punto 19).

Todas estas prácticas concertadas han llevado a concluir un acuerdo entre las empresas y asociaciones de empresas francesas y alemanas afectadas. De hecho, la carta del 22 de septiembre de 1986 rememora los progresos realizados en relación con 1984 durante las reuniones periódicas entre los Sres. Laplace, Lose y Brenke, un acuerdo de 1984, las posibilidades de renovar este acuerdo, y una divergencia entre las entregas francesas y alemanas. La nota de 12 de agosto de 1987 describe la continuación de los debates para solucionar las cuestiones enumeradas en la carta de 22 de septiembre de 1986 (véase el apartado (10) del punto 22).

Los intercambios de informaciones entre las asociaciones alemana y francesa (véase el apartado (12) del

([218]) Sentencia de 13 de julio de 1966, asuntos 56 y 58/64 Consten-Grundig/Comisión, Rec. 1966, p. 429.

punto 22) muestran que se consiguió la ansiada reducción de la divergencia entre las entregas francesas y alemanas.

Las prácticas concertadas descritas en este apartado, que tuvieron lugar de 1982 a 1984, y el acuerdo de 1984 que se deduce de la carta de 22 de septiembre de 1986, constituyen otras tantas infracciones al punto 1 del artículo 85, cometidas por Syndicat Français de l'Industrie Cimentière, Cedest, Ciments Français, Lafarge, Bundesverband der Deutschen Zementindustrie, Dyckerhoff y Heidelberger.

(4) Teniendo en cuenta que el acuerdo de reparto del mercado del Sarre, las prácticas concertadas relativas a la búsqueda de una solución para la limitación de las ventas de Cedest en Alemania fuera del Sarre, y el acuerdo de 1984 tratado en la carta del 22 de septiembre de 1986, tenían por objeto el reparto de los mercados y la limitación de los flujos transfronterizos de cemento entre Francia y Alemania, la Comisión estima que estos acuerdos y prácticas concertadas se pueden considerar una infracción única y continua.

Por otra parte, incluso si al principio el Syndicat Français de l'Industrie Cimentière, el Bundesverband der Deutschen Zementindustrie y Lafarge no hubieran formado parte del acuerdo sobre el Sarre, lo aceptaron a partir del 23 de junio de 1982, es decir a partir del momento en que actuaron para extender el acuerdo sobre el Sarre a otros Estados Federados alemanes e insertar este acuerdo en el marco más extenso de la normativa sobre flujos comerciales germanofranceses.

La infracción única y continua relativa a la limitación de flujos transfronterizos entre Francia y Alemania fue cometida, del 23 de junio de 1982 al 30 de septiembre de 1989, por el Syndicat Français de l'Industrie Cimentière, Cedest, Ciments Français, Lafarge, Bundesverband der Deutschen Zementindustrie, Dyckerhoff y Heidelberger.

b) *Intercambio de información*

(5) Los intercambios de datos estadísticos entre el Syndicat Français de l'Industrie Cimentière y el Bundesverband der Deutschen Zementindustrie constituyen, partiendo de los datos disponibles (véase el apartado (12) del punto 22), del 1 de enero de 1985 al 30 de septiembre de 1989, una práctica concertada restrictiva de la competencia a efectos del apartado 1 del artículo 85. De hecho, estos intercambios deben considerarse conjuntamente con los acuerdos de reparto del mercado mencionados, y su objeto es permitir a las dos asociaciones interesadas controlar el respeto de las limitaciones cuantitativas a la exportación, así como su destino por Estado Federado (véase el apartado (12) del punto 22). Como se ha expuesto en los apartados (12) y (18) del punto 22, el destino por Estado Federado de las exportaciones no tiene otra explicación que una concertación basada sobre el intercambio de datos. Esta práctica crea una situación artificial de mercado, en la cual se dan una transparencia y una estabilidad anormales del comercio entre Estados miembros que tienden a fijar la actuación de los operadores económicos y a eliminar los riesgos inherentes a la competencia.

51. **Las actuaciones descritas en el punto 23 del apartado 4: Bélgica, Países Bajos y Alemania**

La Comisión ya había anunciado en el pliego de cargos (pág. 34, nota 10), que el acuerdo CBS se examinaría en el marco de un procedimiento distinto.

Durante el procedimiento administrativo, las empresas y asociaciones de empresas afectadas han señalado que sólo podían defenderse adecuadamente contra la acusación de reparto del mercado neerlandés, formulado en su contra, en caso de que existiera una toma de posición global de la Comisión que incluyese una valoración del acuerdo CBS.

En estas condiciones, la Comisión no considera conveniente adoptar en la presente decisión una posición sobre los hechos expuestos en el punto 23 del capítulo 4.

52. **Efectos sobre el comercio entre Estados miembros**

Todos los acuerdos y prácticas concertadas mencionados en el presente capítulo tienen efecto directo sobre los intercambios entre Estados miembros. Se inscriben en un conjunto cuyo objeto es afectar a los intercambios entre Estados miembros. Además tienden, por sí mismos, a erradicar el comercio entre Estados miembros o procurar regularlo en el marco de acuerdos referidos a las cantidades exportables de un país a otro.

CAPÍTULO 9

Acuerdos y prácticas descritos en el capítulo 5

53. **Un «acuerdo» único y continuo**

(1) La Cembureau Task Force o European Task Force constituye una aplicación grave y flagrante del acuerdo o principio Cembureau de respeto de los mercados nacionales. En efecto, esta Task Force se constituyó después de los años 1983-1984 y las grandes decisiones las adoptaron los miembros jefes de Delegación de Cembureau. Todos los miembros

representados en la Task Force formaban parte de la estructura de Cembureau: carece de importancia que el acuerdo supusiera la adopción de diferentes medidas que implicaban, bien la intervención de las empresas más directamente interesadas, bien la de las mejor situadas para lograr los objetivos de la Task Force, en particular porque ocupaban una posición importante en el comercio mundial del cemento.

(2) En el marco «del acuerdo único y continuo» referente al respeto de los mercados nacionales, Cembureau y las empresas que se vayan nombrando expresamente han llegado a un «acuerdo» (en lo sucesivo denominado acuerdo) único y continuo, cuyos elementos son el conjunto de las medidas adoptadas durante las reuniones que tuvieron lugar del 28 de mayo de 1986 hasta finales de mayo de 1987.

Cada participante manifestó su consentimiento en diferentes reuniones y, en particular, en las de los jefes de Delegación, así como a través de la participación en las diferentes acciones emprendidas.

(3) Este acuerdo presenta las características siguientes: 1) una Task Force, constituida de común acuerdo por los participantes en la infracción, ha estudiado y preparado las diferentes medidas disuasivas, persuasivas y de regulación de los mercados (véanse los apartados (2) a (6) del punto 25); 2) estas medidas se han presentado a los jefes de Delegación, que adoptaron algunas (véanse los apartados (10), (24) a (32) y (40) a (41) del punto 25); 3) estas medidas han sido aplicadas a continuación por los diversos participantes en la Task Force (véanse los puntos 26 a 28).

(4) La afirmación de determinadas empresas y asociaciones de empresas según la cual, al no haber participado en las reuniones de la Task Force o de los subgrupos, sino solamente en las de los jefes de Delegación, no se pueden considerar responsables de las medidas estudiadas, carece de fundamento. En efecto, incluso si no han participado en las reuniones de la Task Force, por estar compuesta por un grupo restringido, sí han participado en las reuniones de los jefes de Delegación, durante las cuales se ratificaron las propuestas de la Task Force y las medidas adoptadas. Tal y como se afirma en el punto 44, el hecho de que la composición de los diferentes órganos pueda variar de uno a otro no significa que todas las actividades de las partes de esta estructura no sean imputables a todos los miembros, puesto que la estructura actúa con la contribución de todos los miembros y se basa en ella.

(5) Otras empresas que sólo han participado en las reuniones de la Task Force o en la aplicación de las medidas decididas, consideran que la Comisión no puede imputarles todos los comportamientos relativos al Cembureau o a la European Task Force. La Comisión ya ha respondido a tal observación en el punto 44, señalando que la pertenencia a una organización significa la aceptación de sus normas y actitudes; recuerda también que, como señala el TPI en su sentencia de 24 de octubre de 1991 ([219]), no es necesario, debido al carácter complejo de un acuerdo, que todas las empresas hayan expresado su acuerdo formal a una conducta adoptada por los demás, sino que basta con que algunas hayan manifestado su apoyo formal y actuado en consecuencia. Por otro lado, una meta, un único objetivo y un reparto de las tareas y acciones necesarias para lograrlos son consustanciales a cualquier «acuerdo» único y continuo. Por último, cabe recordar que el documento elaborado en Céligny-Zúrich para los jefes de Delegación, a quienes se les presentó en la reunión de Estocolmo, y que se aprobó al menos en lo que concierne a algunas de las propuestas, afirma que las estrategias desarrolladas representan una respuesta basada en la solidaridad y que la cooperación de todos los productores es esencial para la estabilidad de la industria europea del cemento.

(6) Las empresas alemanas han aducido que las personas presentes en las reuniones de Estocolmo, Baden-Baden y Bruselas no eran jefes de Delegación. Cabe recordar que este título se les da en la Task Force y en las actas, pero no por la Comisión.

(7) El objetivo único perseguido se desprende del acta de la reunión de la ETF en Ginebra de 19 de agosto de 1986 (véase el apartado (15) del punto 25): *«El objetivo de la ETF consiste en estudiar las medidas para eliminar las importaciones en Europa occidental, actualmente las importaciones de Grecia. La ETF recomienda las medidas que deberían adoptar los jefes de Delegación»*. El objetivo es, por lo tanto, general: no se ciñe al problema de las exportaciones griegas: se inscribe plenamente, por lo tanto, en el marco del acuerdo Cembureau de respeto de los mercados nacionales.

(8) Lafarge señaló durante la audiencia administrativa (actas de la sesión de 12 de marzo de 1993, anexo II) que el punto 1 del artículo 85 no sería aplicable a los miembros de la European Task Force debido a que éstos habrían actuado en legítima defensa contra las exportaciones de los productores griegos que recibían ayudas ilícitas por parte de las autoridades de su país.

([219]) Sentencia del TPI de 24 de octubre de 1991, asunto T-2/89, Petrofina/Comisión, Rec. 1991, p. II-1087, considerando 210.

La Comisión observa, en primer lugar, que no corresponde a las empresas usurpar las competencias de las autoridades comunitarias en la àplicación de los artículos 92 y 93 del Tratado CE, ni impedir la circulación, dentro de la Comunidad, de productos que en su opinión se beneficien, con derecho o sin él, de ayudas públicas ([220]). Como es obvio, la Comisión reconoce el derecho de las empresas no solamente a notificar a las autoridades competentes -incluida la propia Comisión- las posibles infracciones a las normas nacionales o comunitarias, sino también a manifestarse de manera colectiva a tal efecto, lo que supone necesariamente la posibilidad de debates preparatorios entre ellas.

En cambio, el hecho de que las empresas se inquieten por las ayudas estatales concedidas a otros competidores europeos no puede justificar en ningún caso la adopción de medidas privadas, que vayan más allá de la posibilidad de elevar el asunto a las autoridades competentes.

En segundo lugar, a diferencia de Heracles y Halkis, Titan no se beneficiaba de ayudas públicas en favor de la industria cementera; introdujo incluso un recurso contra la decisión de la Comisión, hecha pública el 4 de enero de 1992, de concluir el procedimiento incoado contra la ayuda concedida a Heracles (actas de la audiencia administrativa, sesión de 4 de marzo de 1993, págs. 1-3). Las diferentes medidas adoptadas por los miembros de la European Task Force contra Titan no pueden pues justificarse por un supuesto estado de necesidad o de legítima defensa. Los argumentos aducidos por las empresas resultan insuficientes.

En tercer lugar, de los documentos de las reuniones de la European Task Force se desprende que ésta no se ha constituido para hacer frente a una amenaza específica, sino para lograr objetivos más generales. En efecto, *«el objetivo de la ETF es el de estudiar las medidas encaminadas a eliminar las importaciones en Europa occidental, actualmente las importaciones de Grecia»* (ver el apartado (15) del punto 25). Estos objetivos más generales, por otra parte, se ven confirmados por el hecho de que la European Task Force no parece haber sido disuelta: *«ya que se ha forjado la herramienta, mejor mantenerla lista para usar»* (véase el apartado (48) del punto 25).

(9) Las asociaciones de empresas y las empresas que participaron en el acuerdo único y continuo relativo a la constitución de la Cembureau Task Force o European Task Force y a las diferentes medidas adoptadas durante las reuniones para eliminar las importaciones en Europa occidental y, en particular, impedir las importaciones de cemento griego en los Estados miembros, son las siguientes: Cembureau, el grupo Holderbank, Blue Circle, Oficemen, Asland, Uniland, Hispacement, Syndicat Français de l'Industrie Cimentière, Lafarge, Ciments Français, Bundesverband der Deutschen Zementindustrie, Heidelberger, Dyckerhoff, CBR, Aker et Euroc, Aalborg, Irish cement, Italcementi, Unicem, Cementir.

(10) Al haberse descrito, en la relación de los hechos, la situación de determinadas empresas y asociaciones, no queda sino precisar la de tres empresas.

(11) Por carta de 16 de julio de 1992, la Comisión informó a Aker y Euroc que se les había enviado el pliego de cargos debido a su participación en la Cembureau Task Force o European Task Force, cuyo objeto era impedir las entregas de cemento griego en la Comunidad, absorber este cemento o desplazar fuera de Europa el excedente de la producción griega.

(12) En cuanto a Cementir, que no participó en reuniones de la Task Force, la Comisión considera que aportó su concurso al acuerdo general mediante su contribución a una de las medidas más importantes tomadas por Cembureau Task Force o European Task Force, es decir, las medidas de defensa del mercado italiano (véase el punto 27).

(13) Ciments Français afirma que el Sr. Laplace participó en la Task Force en calidad de presidente de la Asociación (esto es, el Syndicat Français de lÍndustrie Cimentière) y del Comité de Enlace. Aunque participara, como otros representantes, en calidad de presidente de una asociación o de un comité, no podía hacer abstracción en estas reuniones de su condición de presidente de Ciments Français. Su presencia, por lo tanto, confirmaba el papel de la asociación y del comité en la Task Force, así como el de la empresa que presidía.

(14) El acuerdo único y continuo relativo a la Cembureau Task Force o la European Task Force constituye, a partir del 28 de mayo de 1986, una infracción clásica del apartado 1 del artículo 85, cuyo objeto es impedir los intercambios de cemento en el interior de la Comunidad y cerrar los mercados nacionales, en beneficio de los productores locales y en detrimento de los usuarios. La infracción cometida es tanto más grave cuanto que se ha prolongado mucho tiempo y la Comisión tiene motivos para pensar que sigue produciéndose. En efecto, a pesar de la declaración de Holderbank según la cual la Task Force habría sido disuelta a finales de mayo de 1987, según la nota de Lafarge de 1 de junio de 1987 *«El cometido del equipo formado hace*

([220]) Sentencia del TPI de 12 de diciembre de 1991, asunto T-30/89, Hilti/Comisión, Rec 1991, p. II-1439, considerandos 115 a 119. Véase asimismo la sentencia del Tribunal de 7 de junio de 1983, asunto 100 a 103/80, S.A. Musique Diffusion Française y otros/Comisión, Rec. 1983 p. 1825, considerando 100.

exactamente un año se ceñirá en adelante al intercambio de datos sobre temas bien definidos. Los ingleses querían suprimirlo, pero los suizos convencieron a sus colegas de que sería un error: ya que se ha forjado la herramienta, mejor mantenerla lista para su uso». De modo, por lo tanto, que se mantuvo la «herramienta» «lista para su uso» después de mayo de 1987. Esto resulta especialmente verosímil, dado que las medidas encaminadas a absorber cemento «desestabilizador» se aplicaron hasta 1991 (véase el punto 28) y que la Joint Trading Company no fue disuelta hasta el 26 de marzo de 1993 (cf. apartado (16) del punto 26).

54. **Acuerdo de constitución de la Joint Trading Company**

(1) La decisión de constituir la Joint Trading Company, Interciment S.A., adoptada en la reunión de los jefes de Delegación de 9 de junio de 1986 (veáse el apartado (1) del punto 26), constituye un acuerdo entre empresas contemplado en el apartado 1 del artículo 85. En efecto, el objetivo perseguido por este acuerdo es poner en ejecución las medidas «persuasivas» y «disuasivas» («stick» o «carrot measures»), es decir, como se indica en el documento elaborado en Céligny — Zúrich, comprar y comercializar cemento y clinker de los países que amenazan la estabilidad de los mercados de los países miembros, exportar cemento y clinker a los países que amenazan la estabilidad de los mercados de los países miembros, arrebatar los mercados de exportación a los países que amenazan la estabilidad de los mercados de los países miembros.

(2) Incluso aunque, al parecer, Interciment S.A. no haya comenzado todavía a funcionar, podría empezar a hacerlo en cualquier momento, puesto que, pese a que se decidiera que estuviera «durmiente», todo el mundo coincidió en la conveniencia de asegurar que estuviera dispuesta a convertirse en operativa (*«it was important to ensure that it be «ready for operation»»*, cf. acta de la reunión de los jefes de Delegación de 9 de septiembre de 1986, citada en el apartado (1) del punto 26). En cualquier caso, esta Joint Trading Company podía utilizarse como una amenaza contra los productores griegos y contra cualquier otro miembro de Cembureau que tratara de infringir la norma del mercado nacional, de conformidad por otra parte con el objetivo fijado en el documento de Céligny-Zúrich, que consistía en la aplicación de las medidas persuasivas y disuasivas contra los países que amenazan la estabilidad de los mercados de los países miembros. Su constitución representa, por lo tanto, una infracción al artículo 85, debido a su objetivo y con independencia de sus efectos.

(3) Teniendo en cuenta los participantes en la reunión de Estocolmo, en la que se decidió la constitución de la Joint Trading Company, y en la de Baden-Baden, en la que se fijaron las tareas de esta compañía, y dado que Holderbank pidió el pago de su cuota de acciones en Interciment a Blue Circle para su participación individual, y a los demás destinatarios de la carta para la participación de sus países respectivos (ver carta de Holderbank del 22 de septiembre de 1986, citada en el apartado (6) del punto 26), la Comisión considera que en el acuerdo referente a la constitución de Interciment S.A. participaron: el grupo Holderbank, Blue Circle, Oficemen, Asland, Uniland, Hispacement, Syndicat Français de l'Industrie Cimentière, Lafarge, Ciments Français, Bundesverband der Deutschen Zementindustrie, Heidelberger, Dyckerhoff, Aker et Euroc, CBR, Italcementi, Unicem y Cementir. En efecto, Holderbank pidió a todas las empresas interesadas, directa o indirectamente, o en calidad de representantes de otras empresas que participaron en la Cembureau Task Force, el pago de sus cuotas.

(4) La liberación efectiva de las acciones de Interciment S.A. no tiene mucha importancia para determinar la participación de las empresas en el acuerdo que ha llevado a la constitución de esta sociedad. Lo que importa es que «la herramienta» ya constituía un acuerdo y estaba lista para que lo utilizaran los participantes en el acuerdo. De hecho, la empresa sólo fue disuelta el 26 de marzo de 1993 (ver el apartado (16) del punto 26) y se aplicaron las medidas persuasivas que consistían en la absorción del cemento y del clinker griego hasta 1991 (ver el punto 28).

(5) Después de la constitución de Interciment S.A. surgió el problema de su compatibilidad con el artículo 85 (cf. los apartados (11) y (13) del punto 26). Pero la solución del problema no consistió en la liquidación de la empresa, sino en la búsqueda de los medios para soslayar las dificultades. De hecho, en la reunión de Bruselas de 6 de noviembre de 1986 se decidió que ninguna sociedad comunitaria suscribiría el capital de Interciment S.A., y en las reuniones de Milán de 9 de enero de 1987 y de Ginebra de 11 de febrero de 1987 la solución estudiada consistió en encontrar otra forma de recabar las contribuciones de los demás productores.

(6) Holderbank declaró, sin aportar pruebas al respecto, haber readquirido todas las acciones, de modo que siguió siendo el único accionista de Interciment S.A. (ver el apartado (9) del punto 26).

(7) La Comisión reconoce que no están claras las repercusiones de la constitución de Interciment, pero destaca que, a pesar de ello, los miembros optaron por mantener en activo a la sociedad hasta el 26 de marzo de 1993. Considera, por otra parte, que la infracción es grave debido a su naturaleza. Su objeto restrictivo es patente.

(8) Habida cuenta de lo que precede, la Comisión considera que el acuerdo de constitución de Interciment S.A., constituye una infracción al apartado 1 del artículo 85, a partir del 9 de junio de 1986 y hasta el 26 de marzo de 1993.

55. **Medidas de defensa del mercado italiano**

a) *Presiones sobre Calcestruzzi*

(1) Las presiones ejercidas sobre Calcestruzzi y el incumplimiento por parte de Calcestruzzi del contrato de compra de cemento de Titan, forman parte de las medidas disuasivas de la Task Force y son resultado de prácticas concertadas entre los productores italianos Italcementi, Unicem y Cementir y entre éstos y los demás componentes «de la Cembureau Task Force», mencionados en el apartado (9) del punto 53, en el que se prevé arrebatar a los productores griegos un cliente útil de cara a garantizar su penetración en el mercado italiano. Los demás componentes de la «Cembureau Task Force» participan también en las prácticas concertadas, puesto que el problema de Calcestruzzi se abordó en varias reuniones de la Task Force y de los jefes de Delegación (véanse los apartados (3) y (5) del punto 27) y puesto que las estrategias elaboradas por la Task Force se basan en la solidaridad de todos los participantes (véase el apartado (3) del punto 25).

Estas prácticas concertadas constituyen una infracción del apartado 1 del artículo 85 entre el 17 de junio de 1986 y el 15 de marzo de 1987.

b) *Contratos y convenios con Calcestruzzi*

(2) Los contratos y los convenios firmados los días 3 y 15 de abril de 1987 (véase el apartado (6) del punto 27) constituyen la aplicación de un acuerdo entre Italcementi, Unicem y Cementir, a que hace referencia el apartado 1 del artículo 85 y, en consecuencia, una infracción a partir de la fecha de su firma, y por el período de vigencia de los contratos y de los convenios, es decir, hasta el 3 de abril de 1992. En efecto, el objeto de este acuerdo ha sido, como se desprende de las actas de 11 de febrero de 1987 y 15 de marzo de 1987, hacer frente a una amenaza de importación de 1,5 MT de cemento griego por Calcestruzzi en una decena de puertos, lo que habría resultado catastrófico para los precios (ver el apartado (5) del punto 27).

(3) La tesis de los productores italianos interesados según la cual las importaciones de cemento griego en Italia han aumentado cada año, y el acuerdo no ha tenido repercusiones sobre las importaciones y en consecuencia no ha restringido la competencia, no es pertinente. En efecto, el artículo 85 prohibe no sólo los comportamientos que tienen por efecto restringir la competencia, sino también los que tienen por objeto esa restricción de la competencia. Por otra parte, el hecho de que las importaciones de cemento griego hayan aumentado a pesar del acuerdo no demuestra que no haya infracción ni que el acuerdo no pueda afectar al comercio entre Estados miembros, puesto que los intercambios se habrían podido desarrollar en otras condiciones en ausencia del acuerdo restrictivo ([221]). En la medida en que queda demostrado que Titan ha podido vender en Italia, es obvio que ha podido hacerlo a pesar de los obstáculos creados por los productores italianos.

56. **Compras de cemento y de clinker griegos**

(1) Todas las compras y contratos enumerados en el punto 28 anterior constituyen la aplicación de acuerdos y de prácticas concertadas contrarios al apartado 1 del artículo 85. En efecto, como se desprende de lo expuesto en el capítulo 5, estas compras y contratos forman parte de las medidas persuasivas («carrot actions») adoptadas por la Cembureau Task Force con el fin de desplazar el excedente de la producción griega y suspender o, al menos, retrasar las exportaciones en Europa por parte de los productores griegos de cemento.

Por tanto, todas las compras y contratos mencionados en lo sucesivo se deben considerar como aplicación de acuerdos y prácticas concertadas contrarios al artículo 85, y son por ello actuaciones restrictivas de la competencia a efectos al apartado 1 del artículo 85, lo que no sólo es válido para las entregas a los productores comunitarios, sino también para los contratos referentes a las entregas fuera de la Comunidad, cuyo objetivo era el alejamiento del cemento que, en caso contrario, se habría podido vender en los mercados de los Estados miembros. Esto es especialmente cierto en la medida en que los productores griegos ya habían comenzado a exportar a los países comunitarios, que consideraban más vulnerables, y en que el objetivo de estas compras y contratos era detener o retrasar estas exportaciones.

(2) Constituyen infracciones al apartado 1 del artículo 85, en el período indicado para cada uno de ellos, los acuerdos y las prácticas concertadas siguientes:

a) *Productores británicos — productores griegos*

(3) i) Las compras de cemento de Blue Circle a Titan acordados mediante télex de 4 de julio de 1986, 11 de agosto de 1986, 14 de agosto de 1986, 1 de septiembre de 1986 y 5 de septiembre de 1986 (ver los tres primeros párrafos del apartado (15) del punto 28), son resultado de una práctica concertada entre Blue Circle, Rugby y Castle encaminada a impedir o reducir las importaciones de cemento griego al Reino Unido. Esta práctica concertada se hace patente en las notas de Blue Circle de 16 de junio de 1986, 7 de julio de 1986, 17 de septiembre de 1986, 7 de septiembre de

([221]) Sentencia de 13 de julio de 1966, asuntos acumulados 56 et 58/64, Consten-Grundig/Comisión, Rec. 1966, p. 429.

1987, 22 de octubre de 1987, 18 de diciembre de 1987 y 8 de enero de 1988 (ver los apartados (8) a (12) del punto 28).

La infracción duró del 16 de junio de 1986 al 5 de septiembre de 1986.

(4) Mediante carta de 16 de julio de 1992, la Comisión indicó a Castle Cement Ltd que se le había enviado el pliego de cargos a su nombre, para el período posterior a abril de 1988. Puesto que Castle Cement Ltd es sucesor de las actividades económicas de RTZ Cement Ltd y, en particular, de las empresas Tunnel Cement Ltd, Castle Cement (Ribblesdale) Ltd, Castle Cement (Ketton) Ltd, Castle Cement (Clyde) Ltd, Castle Cement (Padeswood) Ltd, Castle Cement (Pitstone) Ltd, se le envió el pliego de cargos para las infracciones cometidas por estas empresas antes de abril de 1988 ([222]).

(5) ii) Las compras de Blue Circle a Titan acordadas mediante télex de 4 de julio de 1986, 11 de agosto de 1986, 14 de agosto de 1986, 1 de septiembre de 1986, 5 de septiembre de 1986, 17 de diciembre de 1986, 7 de enero de 1987, 15 de enero de 1987, 12 de febrero de 1987, 26 de febrero de 1987, 1 de abril de 1987 y 3 de abril de 1987, y los contratos celebrados los días 14 de octubre de 1986, 1 de agosto de 1987 y 24 de octubre de 1988, así como sus claúsulas adicionales, entre Blue Circle y Titan (ver el apartado (15) del punto 28), constituyen la concreción de un acuerdo entre empresas contrario al apartado 1 del artículo 85, entre el 4 de julio de 1986 y el 31 de diciembre de 1989. En efecto, el objeto de estos contratos era desplazar las cantidades en cuestión hacia mercados no europeos, objeto del que eran conscientes ambas partes (ver los apartados (1) a (11) y (15) del punto 28).

b) *Productores griegos — grupo Holderbank*

(6) i) Las compras del grupo Holderbank en los meses de junio y julio de 1986 a Titan y los contratos firmados entre ambos los días 16 de enero de 1987, 18 de diciembre de 1987 y 20 de agosto de 1988 (ver el apartado (16) del punto 28), constituyen la concreción de un acuerdo entre estas empresas contrario al apartado 1 del artículo 85, entre el 19 de junio de 1986 y el 31 de diciembre de 1990.

(7) ii) Los contratos firmados entre el grupo Holderbank y Heracles los días 9 de mayo de 1986 y 19 de mayo de 1988 (ver el apartado (17) del punto 28) constituyen la expresión de un acuerdo entre estas empresas contrario al apartado 1 del artículo 85, entre el 9de mayo de 1986 y el 31 de diciembre de 1990.

(8) En efecto, el objetivo de estos contratos era evitar ventas directas de los dos productores griegos en los mercados europeos y desplazar una parte de las cantidades en cuestión hacia otros mercados, todo ello con la connivencia de las partes en cuestión (ver los apartados (1) a (7), (16) y (17) del punto 28).

c) *Productores griegos — Lafarge*

(9) i) Las compras de Lafarge a Titan, directas o indirectas, de 22 de julio de 1986, 19 de agosto de 1986 y 12 de junio de 1987 y los contratos entre Lafarge y Titan de 3 de junio de 1988 y 20 de octubre de 1988 (ver el apartado (18) del punto 28), constituyen la expresión de un acuerdo entra estas empresas contrario al apartado 1 del artículo 85, entre el 22 de julio de 1986 y el 31 de diciembre de 1991.

(10) ii) Los contratos entre Lafarge y Heracles del 17 de junio de 1988 (ver el apartado (19) del punto 28) constituyen la concreción de un acuerdo entre estas empresas contrario al apartado 1 del artículo 85, entre el 1 de junio de 1988 y el 15 de junio de 1991.

(11) En efecto, el objetivo de estos contratos era evitar ventas directas de los dos productores griegos en los mercados europeos y desplazar una parte de las cantidades en cuestión hacia otros mercados, todo ello con la connivencia de las partes interesadas (ver los apartados (1) a (7) y (22) del punto 28).

d) *Productores griegos CBR a través de Holderbank*

(12) El contrato entre Umar y CBR de 15 de julio de 1988 (ver los apartados (20) y (21) del punto 28), al ser una ejecución indirecta de una práctica concertada entre CBR, Heracles y Titan para la limitación de las ventas de estos productores griegos al Benelux, como contrapartida de compras por parte de CBR, constituye una infracción al apartado 1 del artículo 85, entre el 4 de mayo de 1988 y el 31 de diciembre de 1990.

En efecto, el objetivo de este contrato era evitar ventas directas de los dos productores griegos en los mercados del Benelux,todo ello con la connivencia de las partes en cuestión (ver los apartados (1) a (7), (16), (17), (20) y (21) del punto 28).

([222]) Suiker Unie, asuntos 40-48, 50, 54-56, 111-114/73, Rec. 1975, p. 1663, considerando 87; Compagnie Royale Asturienne des Mines, asuntos 29-30/83, Rec. 1984, p. 1679, considerandos 8 y 9; Decisión 85/74/CEE de la Comisión «Peroxyde», D.O. n° L 35 de 7.2.1985, p. 1, punto 49.

e) *Productores griegos — Scancem (Aker / Euroc)*

(13) Los contratos entre Titan y Scancem (Aker/Euroc) de 28 de enero de 1987, 7 de octubre de 1987 y 15 de octubre de 1987 y sus claúsulas adicionales (ver el apartado (22) del punto 28) constituyen la expresión de un acuerdo entre estas empresas contrario al apartado 1 del artículo 85, entre el 28 de enero de 1987 y el 31 de diciembre de 1990.

En efecto, el objetivo de estos contratos era desplazar las cantidades en cuestión a mercados no europeos, todo ello con la connivencia de las dos partes (ver los apartados (1) a (7) y (22) del punto 28).

57. Efectos sobre el comercio entre Estados miembros

Todos los acuerdos y prácticas concertadas expuestos en este capítulo tienen repercusiones directas sobre los intercambios entre Estados miembros, constituyendo un conjunto de medidas destinadas a producir efectos sobre el comercio entre Estados miembros. Además, tienden por sí mismos a desviar los flujos de intercambios de un país comunitario a otros países comunitarios o evitar que se vendan determinados volúmenes estipulados en los mercados de los Estados miembros. Debido a su naturaleza, pueden por lo tanto afectar al comercio entre Estados miembros.

CAPÍTULO 10

Prácticas descritas en el capítulo 6

58. Prácticas concertadas en el ECEC

(1) Para apreciar la actividad del ECEC, es necesario situarlo ante todo en su contexto histórico.

(2) Como se indica en los capítulos 3 y 8, Cembureau y sus miembros convinieron el acuerdo o el principio Cembureau de respeto de los mercados nacionales; aunque la Comisión sólo comprueba una infracción a este respecto a partir del 14 de enero de 1983, determinados indicios (ver el apartado (6) del punto 45) apuntan a que dicho principio existía ya antes de la fecha. Para hacerlo respetar, era necesario encontrar medios de canalizar los excedentes de producción de los miembros de Cembureau y evitar que se desviaran hacia los mercados europeos. De ahí el nacimiento, en un primer momento, del European Export Committee, en el interior de Cembureau, y luego del «London Club», al margen de Cembureau, y del ECEC y el EPC a raíz de la escisión de las actividades de este club. Además, incluso aunque la creación de estos comités sea anterior a la conclusión del acuerdo o principio Cembureau de respeto de los mercados nacionales, su funcionamiento constituye una de las medidas de aplicación y de acompañamiento de este acuerdo o principio.

El respeto de los mercados nacionales y la canalización de las exportaciones corren parejos (ver nota de Blue Circle de 1 de diciembre de 1983, apartado (2) del punto 18), puesto que si no es posible encontrar salidas exteriores, se corre un importante riesgo de violación del principio del respeto de los mercados domésticos.

(3) De modo que si en las actas de constitución del ECEC no se establece una relación directa entre norma del mercado nacional y canalización de las exportaciones, eso no significa que ese vínculo no exista. De hecho, se concreta en los hechos siguientes:

a) Los miembros del ECEC son al mismo tiempo o miembros directos de Cembureau (caso de Aalborg, SFIC, Asociación of the Greek Cement Industry, Irish Cement, Italcementi, Unicem, Cementir, Oficemen y ATIC), o miembros indirectos, a través de sus asociaciones nacionales (caso de Dyckerhoff, Alsen, Nordcement, ENCI, Castle) (ver a este respecto lo que se afirma en el punto 44). Todos están sometidos en consecuencia a la obligación de respetar el principio de los mercados nacionales. Por lo tanto, su comportamiento se ve influido por esta obligación, en el sentido de que deben canalizar hacia terceros países sus excedentes de producción.

b) Al mismo tiempo, los miembros del EPC (ver el apartado (3) del punto 35) son, con la excepción de Blue Circle, miembros indirectos, a través de sus asociaciones nacionales, del ECEC. Por lo tanto, la actividad del EPC influye sobre el comportamiento y la actividad del ECEC y de sus miembros. También existió hasta 1986 un vínculo institucional entre ambos comités, que a partir de septiembre de 1986 se convirtió en un vínculo de hecho (ver el punto 32).

c) Sea como fuere, de los documentos del ECEC (ver los apartados (4) y (5) del punto 33) se desprende que sus actividades no se limitaron de hecho a los mercados exportadores de gran magnitud. En efecto, los miembros del ECEC tuvieron en cuenta en sus reuniones la situación de las importaciones y la situación de la oferta y la demanda en los países miembros. Son, por lo tanto, los propios miembros del ECEC quienes crearon un vínculo entre mercados internos y mercados exportadores de gran magnitud.

Es cierto que las actividades principales del ECEC consisten en la recogida y la difusión de información sobre las ventas en los diferentes mercados de exportación de los terceros países. Por otra parte, durante las reuniones se hace un análisis más detallado sobre la oferta y la demanda en los diferentes mercados de exportación, sobre los proyectos operativos de los miembros en estos mercados, así

como sobre los precios que en ellos se practican o pueden practicarse. Sin embargo, todo esto está estrechamente vinculado a las preocupaciones de los miembros del ECEC relativas a los mercados internos. En efecto, el conocimiento de estos datos constituye una garantía para los miembros del ECEC sobre la canalización eficaz de los excedentes de producción. Los miembros del ECEC tienen así la seguridad de que estos excedentes no se destinarán, excepto reducidas cantidades, a los mercados europeos.

(4) Desde un punto de vista subjetivo, son los propios miembros del ECEC los que han establecido el vínculo entre mercados internos y mercados de exportación. Desde un punto de vista objetivo, a partir del momento en que los miembros del ECEC se pusieron de acuerdo sobre las ventas en los mercados de exportación (ver los apartados (1) a (3) del punto 33), estos acuerdos influyeron en sus decisiones comerciales sobre los mercados internos puesto que, en su ausencia y ante las dudas acerca de las cantidades exportables y de los precios practicables, habrían podido optar por comercializar más productos en los Estados miembros, modificando así la estructura de los intercambios intracomunitarios ([223]).Por lo tanto, no se pueden considerar de manera aislada las prácticas concertadas relativas a la política comercial en materia de exportaciones a los terceros países, sino como parte indisoluble del acuerdo relativo al respeto de los mercados nacionales respectivos.

(5) No se puede aceptar la tesis según la cual la prohibición del apartado 1 del artículo 85 no afectaría a las prácticas restrictivas de la competencia, respecto a productos destinados a la exportación, por no tener repercusiones sobre el comercio intracomunitario. En efecto, el objeto y el efecto de la cooperación en el ECEC consistían en reforzar la norma del respeto de los mercados nacionales.

(6) Las prácticas concertadas enumeradas en el punto 33 y relativas al examen de la situación interna de los Estados miembros y a la exportación a terceros países constituyen infracciones del apartado 1 del artículo 85, entre el 14 de marzo de 1984 y el 22 de septiembre de 1989, fechas de la primera y última reuniones de las que tiene conocimiento la Comisión. Por estas prácticas los miembros del ECEC han renunciado a aplicar una política comercial autónoma, creando un sistema de solidaridad y de control destinado a evitar incursiones de los competidores en los mercados nacionales respectivos dentro de la Comunidad.

(7) Han cometido estas infracciones: del 14 de marzo de 1984 al 22 de septiembre de 1989, Fédération de l'Industrie Cimentière, Aalborg, Syndicat Français de l'Industrie Cimentière, Dyckerhoff, Alsen, Nordcement, Association of the Greek Cement Industry, Irish Cement, Italcementi, Unicem, Cementir y ENCI; del 1 de enero de 1986 al 22 de septiembre de 1989, Oficemen, ATIC y Castle.

(8) Como se precisa en el apartado (4) del punto 56, Castle Cement responde también, en calidad de sucesor de RTZ Cement, de las infracciones anteriores a abril de 1988.

(9) Fédération de l'Industrie Cimentière, que se subrogó en los derechos y obligaciones de Cimbel S.A. tras su liquidación (acta del Consejo de administración n° 102 de FIC de 16 de octubre de 1985, doc. 33126/2070-2079), responde también, en su calidad de sucesor de la citada empresa, de las infracciones imputables a Cimbel S.A., antiguo miembro del ECEC.

59. **Prácticas concertadas en el EPC**

(1) Este mismo vínculo entre la norma del mercado doméstico y la canalización de los excedentes de producción se da en el caso de la cooperación en el EPC. Lo demuestran no sólo el contexto histórico de la creación del EPC, sino también los hechos siguientes.

a) Según uno de sus miembros, Ciments Français, mediante la creación del EPC *«los presidentes han querido controlar a los exportadores»* (ver el apartado (5) del punto 35). Al definir el WCC por referencia al EPC, Ciments Français indican que es *«un club informal, que es al cemento blanco lo que el Policy es al gris»* (ver el apartado (6) del punto 35); la norma del WCC es el respeto de los mercados interiores.

b) Los miembros del EPC son miembros indirectos de Cembureau, a través de sus asociaciones nacionales, y, por lo tanto, están obligados a respetar el principio de los mercados nacionales.

c) El EPC ha examinado en varias ocasiones los problemas internos de los países comunitarios.

En este sentido, Valenciana aseguró a sus colegas que ni ella ni Cementos del Mar estaban implicadas en las exportaciones al Reino Unido (ver el apartado (2) del punto 36); el Sr. Gac planteó la necesidad de evaluar la gravedad de la amenaza española de exportar al Reino Unido (ver el apartado (3) del punto 36); el Sr. Gac se preguntó si, como consecuencia de las amenazas de exportaciones griegas a Europa, el EPC podía seguir funcionando con arreglo al actual acuerdo (ver el apartado (4) del punto 36); el Sr. Gac evocó el peligro de que el exceso de capacidad europea y mundial puede suponer para los mercados nacionales (ver el apartado (5) del punto 36); el presidente del EPC evocó los acuerdos entre los productores griegos y británicos y se preguntó por la vitalidad actual de la Cembureau Task Force (ver el apartado (6) del punto 36);

([223]) Sentencia de 16 de diciembre de 1975, Suiker Unie y otros/Comisión, asuntos acumulados 40-48, 50, 54-56, 111, 113-114/73, Rec. 1975, p. 1663, considerandos 579-580.

se abordaron el problema del aumento del comercio intraeuropeo y la situación de oferta deficitaria en el Reino Unido ante un posible aumento de la demanda (ver el apartado (7) del punto 36); Ciments Français informó del estado de las negociaciones entre Lafarge y Heracles y Titan para la absorción de productos «desestabilizadores» (ver el apartado (8) del punto 36). Son, por lo tanto, los propios miembros del EPC los que han creado un vínculo entre mercados internos y mercados de exportación; son el presidente y el secretario del EPC quienes se han preguntado por la posibilidad de supervivencia del EPC en presencia de exportaciones de ciertos miembros del EPC hacia otros países miembros del EPC.

Es cierto que las actividades principales del EPC consisten en la recogida y difusión de datos sobre las ventas de los miembros en los diferentes mercados de exportación de los terceros países. Por otra parte, los miembros se reparten los mercados de exportación, fijan o se comunican los precios que deben practicarse o se practican en los diferentes mercados. No obstante, todo ello está estrechamente vinculado con las preocupaciones de los miembros del EPC relativas a los mercados internos. En efecto, el conocimiento de estos datos garantiza a los miembros del EPC la canalización eficaz de los excedentes de producción. Los miembros del EPC obtienen así la seguridad de que no se destinarán estos excedentes, excepto reducidas cantidades, a los mercados europeos.

(2) Habida cuenta de la definición que algunos miembros dan del objeto del EPC y de la norma que es la base de su actividad, de las preocupaciones que los propios miembros expresan sobre la posibilidad de supervivencia del EPC en caso de intercambios intracomunitarios, y de los vínculos que los miembros establecen entre mercados internos, comercio intracomunitario y mercados de grandes exportaciones, la Comisión debe considerar que el respeto de los mercados nacionales es la norma subyacente a la cooperación en grandes exportaciones, que puede ponerse en entredicho cuando un miembro del EPC amenaza con sus exportaciones el mercado interno de otro miembro del EPC. Por ello, la Comisión ha llegado a la conclusión de que uno de los objetos del EPC es restringir la competencia dentro de la Comunidad.

De ello se desprende, al igual que ocurría con el ECEC, que el que las actividades del EPC estuvieran centradas en los mercados de los terceros países no debería llamar a engaño. De hecho, esta cooperación en los mercados de grandes exportaciones estaba estrechamente vinculada con la norma del respeto de los mercados nacionales en los países Cembureau y contribuía de manera importante a su observancia.

(3) La cooperación entre los miembros, realizada a través de la evaluación de la situación de mercados comunitarios, la división de los mercados de los terceros países, la fijación de los precios para los productos destinados a grandes exportaciones, el intercambio de datos individualizados sobre las disponibilidades de exportación y sobre las exportaciones efectuadas a terceros países, constituyen una práctica concertada continua entre los miembros de EPC.

Por esta práctica concertada, los miembros del EPC han renunciado a aplicar una política comercial autónoma, creando un sistema de solidaridad y de control destinado a evitar incursiones de los competidores en los mercados nacionales respectivos dentro de la Comunidad.

(4) Esta práctica concertada constituye una infracción del apartado 1 del artículo 85, entre el 1 de julio de 1981 y el 19 de mayo de 1989, fechas de la primera y última reuniones de las que tiene conocimiento la Comisión, cometida por Lafarge, Titan, Heracles y Halkis; entre el 1 de julio de 1981 y el 17 de febrero de 1989, por Ciments Français; entre el 1 de julio de 1981 y el 12 de octubre de 1987, por Blue Circle; entre el 1 de enero de 1986 y el 19 de mayo de 1989, por Hispacement, Hornos Ibéricos, Valenciana y Cementos del Mar.

(5) Los cargos contra Cementos del Mar S.A. y Cementos del Atlántico S.A. se comunicaron a la Compañía Valenciana de Cementos Portland S.A. Valenciana consideró que, en el momento en que se produjeron los hechos y se comunicaron los cargos, no ejercía el control sobre Cementos del Mar ni sobre Cementos del Atlántico, y pidió un nuevo pliego de cargos y un nuevo acceso al expediente relativo a estas empresas.

La Comisión considera equivocado el punto de vista de Valenciana al pretender no tener el control de Cementos del Mar y de Cementos del Atlántico. En efecto: en el momento en que se notificaron los cargos, Valenciana poseía un 50% del capital de Cementos del Mar, un 25% correspondía al Banco Bilbao Vizcaya y un 25% al Banco Central (según «El País» de 21 de mayo de 1990, ambos bancos poseían estas acciones sólo como garantía de préstamos concedidos a Valenciana: «Por cuestiones de formalización de la operación de aval, el BBV y el Central tomaron el 25% cada uno de Cementos del Mar, filial de Valenciana»), y un 50% del capital de Cementos del Atlántico, correspondiendo el resto del capital a Cementos del Mar; el Consejo de Administración de Cementos del Mar, según la comunicación realizada por esta empresa el 23 de noviembre de 1990 y registrada bajo el n° 189 en el Registro Mercantil de Madrid, está compuesto a partir del 3 de octubre de 1990 por las siguientes personas:

Presidente:	Emilio Serratosa Ridaura (al mismo tiempo consejero-delegado de Valenciana);
Vicepresidente:	José Antonio Carranza Alonso (al mismo tiempo miembro del Consejo de Administración de Valenciana)

Consejero-delegado: José M. Garnica Gutiérrez (representante de la empresa DASA, que pertenecía, según «El País» de 21 de mayo de 1990, a las familias Serratosa y Garnica: «una instrumental participada por la mencionada familia (Serratosa) y los Garnica»);

Consejeros:
— José Serratosa Ridaura (al propio tiempo vicepresidente y consejero-delegado de Valenciana);
— Carlos Pérez-Manglano Rodrigo (al mismo tiempo director comercial de Valenciana);
— Ramon Marraco Coello de Portugal
— Angel Luis Galán Gil.

De todo ello se desprende por lo tanto que Valenciana, que desde abril de 1992 posee un 99,95% del capital de Cementos del Mar, controlaba Cementos del Mar en el momento de la comunicación de los cargos, puesto que al menos 4 consejeros (o incluso cinco) sobre siete representaban a Valenciana en el Consejo de Administración de Cementos del Mar.

Valenciana, que controla Cementos del Mar desde 1990, responde, como sucesora y continuadora de la actividad económica de Cementos del Mar, del comportamiento de esta última empresa.

60. **Efectos sobre el comercio entre Estados miembros**

Las restricciones de la competencia descritas en este capítulo pueden afectar sensiblemente al comercio entre Estados miembros. Se inscriben en un conjunto cuyo objeto es afectar a los intercambios entre Estados miembros y, consideradas en sí mismas, tienden a impedir que se suministren los excedentes de producción en la Comunidad y procurar que se canalicen hacia terceros países.

Incluso aunque se pudiera establecer una distinción, que no se efectúa aquí, entre el acuerdo sobre el respeto de los mercados nacionales y las prácticas encaminadas a la canalización de las exportaciones, la Comisión debe examinar los efectos globales de los comportamientos contemplados en el mantenimiento de los flujos normales de intercambios entre los Estados miembros ([224]).

([224]) Sentencia de 16 de diciembre de 1975, Suiker Unie y otros/ Comisión, asuntos acumulados 40-48, 50, 54-56, 111, 113-114/73, Rec.1975, p.1663, considerandos 579-580.

CAPÍTULO 11

Acuerdos y prácticas descritas en el capítulo 7

61. **Respeto de los mercados interiores de los miembros del WCC**

(1) Los documentos mencionados en el punto 39 revelan que el objeto del WCC es la protección de los mercados interiores de los miembros y la exportación de sus excedentes de producción con el consenso general.

(2) Los miembros del WCC han instaurado una estrecha colaboración y una comunidad de intereses en la que la división de los mercados comunitarios constituye la base de un consenso general entre ellos. Para que esta división sea eficaz, se ha reforzado por la práctica de la canalización hacia la exportación a terceros países de la parte de la producción no absorbible por los mercados de los países en los cuales está instalado cada miembro. Protección de los mercados interiores y canalización hacia la exportación de los excedentes de producción constituyen, por lo tanto, dos aspectos indisociables de una misma obligación.

(3) Se ha aplicado la norma del mercado nacional, como demuestran los casos Blue Circle — Lafarge (ver la letra c) del punto 39) e Italcementi — Dyckerhoff (ver la letra d) del punto 39). Se ha sancionado efectivamente la violación de esta norma, como demuestran el caso Aalborg (ver la letra a) del punto 39) y los de Alsen y Blue Circle (ver la letra b) del punto 39), vinculados al caso Aalborg.

(4) La norma del mercado nacional consta al tiempo de elementos de una práctica concertada y de elementos de un acuerdo. Esta norma se puede considerar como una práctica concertada, entre el 6 de mayo de 1982 y el 20 de mayo de 1984, puesto que hasta esta fecha las actas no mencionan la voluntad expresada por los miembros, y como un acuerdo a partir del 21 de mayo de 1984 (ver el apartado (9) del punto 39), puesto que, durante esa reunión, los miembros expresaron con claridad su intención de participar en un acuerdo, al *«recordar que el respeto de los «home markets» es una condición «sine qua non» para la participación en el WCC y en el WCPC»* y el acuerdo quedó confirmado en sucesivas reuniones. Los casos Italcementi-Dyckerhoff (ver la letra d) del punto 39) y Blue Circle -Lafarge (ver la letra c) del punto 39) constituyen aplicaciones de este acuerdo. La práctica concertada y el acuerdo relativo a la norma del mercado nacional constituyeron una infracción continuada del 6 de mayo de 1982 al 26 de mayo de 1988, puesto que se puede considerar que hay continuidad entre el WCC

compuesto por nueve miembros y el WCC, por seis, por lo menos en lo que respecta a éstos.

(5) La canalización hacia terceros países de los excedentes de producción, que son un corolario de la práctica concertada y del acuerdo sobre la protección de los mercados nacionales, constituye una práctica concertada continua entre 1982 y 1988.

(6) Este acuerdo y estas prácticas concertadas continuos constituyen, del 6 de mayo de 1982 al 26 de mayo de 1988, fechas de la primera y última reunión de que tiene conocimiento la Comisión, infracciones del apartado 1 del artículo 85 por parte de Italcementi, Dyckerhoff, Lafarge, Ciments Français, CBR y, del 1 de enero de 1986 al 26 de mayo de 1988, de Valenciana.

(7) La práctica concertada y el acuerdo que tienen por objeto y por efecto proteger mercados nacionales están expresamente prohibidos por la letra c) del punto 1 del artículo 85. Tal protección es contraria a uno de los objetivos fundamentales del Tratado, como es la creación de un mercado común. La restricción de competencia es importante debido a que concierne a la mayor parte del comercio de los productos en cuestión en el mercado común.

(8) La práctica concertada relativa a la canalización de los excedentes de producción hacia la exportación también restringe la competencia. Gracias a ella, los miembros del WCC renunciaron a aplicar una política comercial autónoma, creando un sistema de solidaridad y de control destinado a evitar incursiones de los competidores en los mercados nacionales respectivos dentro de la Comunidad.

62. **Intercambio de información entre los miembros del WCC**

(1) El sistema de intercambio de datos (punto 40), en virtud del cual los miembros del WCC se comunican en las reuniones datos específicos a cada empresa y relativos a las capacidades de producción, a la producción, a las ventas internas y a la exportación, a los precios internos para el cemento blanco y para el cemento gris y a los precios a la exportación, es un sistema suficientemente caracterizado para constituir, del 6 de mayo de 1982 al 26 de mayo de 1988 al menos, una práctica concertada continua contraria al apartado 1 del artículo 85. Tal sistema de intercambio de información tiene por objeto difundir el comportamiento que cada miembro prevé tener en los diversos mercados comunitarios y de exportación y crea, entre las empresas que participan en él, un sistema de solidaridad y de influencia recíprocos destinado a propiciar una coordinación de sus actividades económicas.

(2) La infracción del apartado 1 del artículo 85 la cometieron, entre el 6 de mayo de 1982 y el 26 de mayo de 1988, Italcementi, Dyckerhoff, Lafarge, Ciments Français, CBR y, del 1 de enero de 1986 el 26 de mayo de 1988, Valenciana.

63. **Efectos sobre el comercio entre Estados miembros**

(1) La norma del mercado nacional y la de canalización hacia la exportación a terceros países de los excedentes de producción tienen por objeto excluir o limitar la comercialización entre los Estados miembros: por consiguiente, afectan, de manera directa y considerable, a los intercambios comunitarios.

(2) El sistema de intercambio de datos puede afectar al comercio ente Estados miembros en la medida en que contribuye a la aplicación de acuerdos y de prácticas concertadas que tienen por objeto o por efecto impedir o restringir los intercambios de cemento blanco entre los Estados miembros. Estos efectos sobre el comercio entre Estados miembros se infieren también del hecho de que cada una de las empresas afectadas por este intercambio se veía impelida a fijar su política en materia de precios y ventas en función de la de los demás productores participantes y, por lo tanto, se influye considerablemente, de manera artificial, en los flujos comerciales naturales entre Estados miembros.

SECCIÓN II

REPARACIONES

64. **Artículo 3 del Reglamento n° 17**

Si la Comisión comprueba una infracción a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85, puede obligar a las empresas interesadas a dejar de cometerla, de conformidad con el artículo 3 del Reglamento n° 17.

La gran mayoría de las empresas ha negado que se hayan cometido la mayor parte de las infracciones del apartado 1 del artículo 85. Aunque un número bastante limitado de empresas haya informado a la Comisión que había adoptado medidas para prohibir a su personal participar en reuniones o tener contactos con los representantes de otras empresas sobre cuestiones comerciales, la Comisión no está segura de que las infracciones descritas en los apartados 45, 46 y 47, 49 y 50, 53, 55 y 56 y 61 y 62 hayan cesado jamás realmente. Asimismo, la Comisión no está segura de que las prácticas concertadas en el EPC no sigan llevándose a cabo en el nuevo comité CDICT.

Además, la Comisión debe no sólo comprobar que se han cometido infracciones, sino obligar a las empresas a poner fin a las mismas.

65. **Apartado 2 del artículo 15 del Reglamento n° 17**

(1) Según el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento n° 17, la Comisión puede, mediante una decisión, imponer a las empresas multas por un importe que oscile entre mil y un millón de ECUS, importe que puede aumentar hasta el 10% de la facturación del ejercicio social anterior de cada una de las empresas que hayan participado en la infracción, cuando, deliberadamente o por negligencia, cometen una infracción a las disposiciones del apartado 1 del artículo 85. Para determinar el importe de la multa, procede tener en cuenta, además de la gravedad de las infracciones, su duración.

(2) Las empresas y las asociaciones de empresas destinatarias de la presente Decisión han infringido deliberadamente el apartado 1 del artículo 85, que contempla expresamente estas vulneraciones. Pese a conocer perfectamente la prohibición impuesta por el Derecho comunitario y el riesgo de que les fueran impuestas importantes sanciones (ver, en particular, los apartados (3) y (5) del punto 19, el apartado (2) del punto 21 y los puntos 25 y 26), decidieron deliberadamente, en el marco de Cembureau y de un sistema de reuniones y contactos bi- o multilaterales y de los tres comités de exportación, medidas y acuerdos encaminados al respeto de los mercados nacionales, al reparto de los mercados y al intercambio de datos. Se trata por lo tanto de infracciones que ponen en entredicho un principio básico del mercado común, cual es la ausencia de obstáculos a la libre circulación de las mercancías.

(3) *Empresas y asociaciones de empresas que han participado en el acuerdo o principio Cembureau.*

Todas las asociaciones de empresas y empresas destinatarias de la presente Decisión se han sumado al acuerdo o principio de respeto de los mercados nacionales relativo al mercado del cemento gris, concluido el 14 de enero de 1983 entre las asociaciones y las empresas miembros directos de Cembureau. Este acuerdo vinculaba a partir de dicha fecha a las citadas empresas, así como a las empresas miembros de las asociaciones nacionales en cuestión. Buzzi, que no estaba vinculada a Cembureau a través de una asociación nacional, se incorporó posteriormente (véase el apartado (4)). No obstante, la Comisión sólo tiene en cuenta, a efectos de la presente Decisión, las empresas representadas en Cembureau por su asociación que, además de su pertenencia a la asociación, manifestaron claramente su adhesión al acuerdo, al participar en las diferentes acciones descritas en los capítulos 4, 5 y 6 y cuya relación se ofrece a continuación.

En efecto, el acuerdo preveía, como se desprende de los documentos de Cembureau citados en el punto 19, una distribución de los mercados según la cual cada productor sólo vendería en su mercado nacional o, en caso de que lo hiciera en otro, debería respetar los precios y las condiciones de venta practicadas por los productores locales. De los documentos citados en el punto 19 se desprende que sólo en caso de incumplimiento de esta norma se adoptarían medidas precisas, encaminadas a velar por la ejecución del acuerdo (como las evocadas en los documentos citados en el punto 19 y las medidas descritas en el capítulo 4). Las medidas expuestas en los capítulos 5 y 6 se inscriben en el mismo marco, como una respuesta colectiva al incumplimiento del acuerdo y un control colectivo de la canalización eficaz de los excedentes de producción hacia los terceros países, respectivamente. Todas estas iniciativas constituyen una aplicación concreta de un principio que estaba en vigor desde el 14 de enero de 1983.

En particular:

a) Las asociaciones Cembureau, Bundesverband der Deutschen Zementindustrie, Fédération de lÍndustrie Cimentière, Oficemen, Syndicat Français de lÍndustrie Cimentière, Association of the Greek Cement Industry, Vereniging Nederlandse Cement-Industrie, ATIC, British Cement Association y las empresas Aalborg, Irish Cement, Cementir, Italcementi, Unicem y Ciments Luxembourgeois se sumaron, en calidad de miembros de Cembureau, al acuerdo o principio de respeto de los mercados nacionales en el momento en que dicho acuerdo o principio fue debatido y adoptado. Estas asociaciones y empresas, con la salvedad de Ciments Luxembourgeois, participaron también en la adopción de medidas y acuerdos encaminados a completar dicho acuerdo o principio o para contribuir a su aplicación.

   Aker y Euroc, en calidad de empresas matrices de los productores Norcem y Cementa (miembros de Cembureau), respectivamente, suscribieron este acuerdo o principio en el momento en que se elaboró y adoptó.

b) Las empresas Blue Circle, CBR, Ciments Français, Lafarge, Dyckerhoff, Heidelberger, Titan, ENCI, Asland y Cimpor, pese a no ser miembros directos de Cembureau, representaron a su asociación nacional en calidad de «Head Delegates» durante las reuniones organizadas por Cembureau los días 14 de enero de 1983, 19 de marzo de 1984 y 7 de noviembre de 1984; la participación de estas empresas en el acuerdo está fuera de cualquier duda. Además, estas empresas participaron en las medidas citadas en la letra c) siguiente.

c) Otras empresas han aplicado el acuerdo o principio de respeto de los mercados nacionales participando en las diferentes medidas y acuerdos previstos para completar este acuerdo o principio o para colaborar con su aplicación. Más concretamente; cada una de las empresas citadas en la presente letra y en la letra b) participó en los siguientes acuerdos y medidas:

— Holderbank participó en el acuerdo relativo al Cembureau o European Task Force;

— Alsen Breitenburg participó en las prácticas concertadas en el marco del ECEC;

— Nordcement participó en las prácticas concertadas en el marco del ECEC;

— Dyckerhoff participó en acuerdos y prácticas concertadas relativas a la regulación de los suministros de cemento entre Francia y Alemania, en el acuerdo relativo a Cembureau o European Task Force y en prácticas concertadas en el marco del ECEC;

— Heidelberger participó en acuerdos y prácticas concertadas relativos a la regulación de los suministros de cemento entre Francia y Alemania y en el acuerdo relativo a Cembureau o European Task Force;

— CBR participó en el acuerdo relativo al Cembureau o European Task Force;

— Asland participó en el acuerdo relativo al Cembureau o European Task Force;

— Hispacement participó en el acuerdo relativo al Cembureau o European Task Force y en la práctica concertada continua en el marco de EPC;

— Hornos Ibéricos participó en la práctica concertada continua en el marco de EPC;

— Uniland participó en el acuerdo relativo al Cembureau o European Task Force;

— Valenciana participó en la práctica concertada continua en el marco de EPC;

— Cedest participó en los acuerdos y prácticas concertadas relativos a la regulación de los suministros de cemento entre Francia y Alemania;

— Ciments Français participó en la práctica concertada con Buzzi, en los acuerdos y prácticas concertadas relativos a la regulación de los suministros de cemento entre Francia y Alemania, en el acuerdo relativo al Cembureau o European Task Force y en la práctica concertada continua en el marco de EPC;

— Lafarge participó en la práctica concertada con Buzzi, en los acuerdos y prácticas concertadas relativos a la regulación de los suministros de cemento entre Francia y Alemania, en el acuerdo relativo al Cembureau o European Task Force y en la práctica concertada continua en el marco de EPC;

— Vicat participó en la práctica concertada con Buzzi;

— Halkis participó en la práctica concertada continua en el marco de EPC;

— Heracles participó, en el marco de Cembureau o European Task Force, en los acuerdos con Holderbank, Lafarge y en la práctica concertada con CBR encaminada a impedir las ventas directas de cemento en Europa y en la práctica concertada continua en el marco de EPC;

— Titan participó, en el marco de Cembureau o European Task Force, en los acuerdos con Blue Circle, Holderbank, Lafarge, Aker y Euroc y en la práctica concertada con CBR encaminada a impedir las ventas directas de cemento en Europa y en la práctica concertada continua en el marco de EPC;

— Buzzi, a pesar de no ser miembro de Cembureau, aplicó de hecho, a través de las prácticas concertadas con Ciments Français, Lafarge y Vicat, por su parte vinculados a Cembureau, el acuerdo o principio de respeto de los mercados nacionales;

— ENCI participó en las prácticas concertadas en el marco del ECEC;

— Cimpor participó en el acuerdo relativo al control de movimiento de cemento entre España y Portugal;

— Secil participó en el acuerdo relativo al control de movimiento de cemento entre España y Portugal;

— Blue Circle participó en el acuerdo relativo al Cembureau o European Task Force y en la práctica concertada continua en el marco de EPC;

— Castle participó, al amparo de Cembureau o European Task Force, en la práctica concertada encaminada a impedir o a reducir las importaciones de cemento griego en el Reino Unido y en las prácticas concertadas en el marco del ECEC;

— Rugby participó, en el marco de Cembureau o European Task Force, en la práctica concertada encaminada a impedir o reducir las importaciones de cemento en el Reino Unido.

(4) *Duración de la infracción*

La infracción ha sido de larga duración.

La infracción que supone el acuerdo o principio Cembureau se tiene en cuenta a partir del 14 de enero de 1983, aunque el acto que sirve de prueba de la participación activa de las empresas es posterior. Asimismo, aunque algunas de las actividades descritas en la presente Decisión hayan podido comenzar antes de dicha fecha (en este sentido, existen indicios de que el principio Cembureau estaba en vigor antes de ese momento -véase el apartado (6) del punto 45), sólo se tienen en cuenta en calidad de medidas de aplicación de este acuerdo o principio a partir del 14 de enero de 1983.

Con todo, en el caso de las empresas citadas a continuación, la Comisión ha tomado en consideración, para determinar el inicio de la infracción, las fechas siguientes:

— en el caso de Buzzi, el 11 de mayo de 1983. De hecho, Buzzi no era miembro, directo ni indirecto, de Cembureau. Por lo tanto, debe considerarse que la prueba de su participación en el acuerdo o principio de respeto de los mercados nacionales es el comienzo de la práctica concertada en la que participó Buzzi (cf. punto 48);

— en el caso de Oficemen, Asland, Hispacement, Hornos Ibéricos, Uniland, Valenciana, ATIC, Cimpor y Secil, el 1 de enero de 1986 (véase el apartado (11) del punto 45). La Comisión no dispone de pruebas de que la participación de estas empresas y agrupaciones de empresas en el acuerdo o principio Cembureau haya tenido efectos en el interior de la Comunidad antes de dicha fecha;

— en el caso de Holderbank, el 28 de mayo de 1986 (véase el apartado (14) del punto 53). La Comisión no dispone de pruebas de que la participación de esta empresa en el acuerdo o principio Cembureau haya tenido efectos en el interior de la Comunidad antes de dicha fecha;

— en el caso de Aker y Euroc, el 9 de junio de 1986 (véase el apartado (11) del punto 53). La Comisión no dispone de pruebas de que la participación de estas empresas en el acuerdo o principio Cembureau haya tenido efectos en el interior de la Comunidad antes de dicha fecha.

Aunque la Comisión está en condiciones de fijar la fecha de comienzo de la infracción constituida por el acuerdo o principio Cembureau, no tiene la certeza de que esta infracción haya concluido realmente y, por consiguiente, no puede fijar una fecha de fin de la infracción. No obstante, y dado que el último acto aparente del acuerdo, conocido por la Comisión, es la disolución de Interciment S.A. el 26 de marzo de 1993, la Comisón toma en consideración dicha fecha para determinar el periodo de referencia de la multa.

En el mercado independiente del cemento blanco, la infracción WCC duró como mínimo del 6 de mayo de 1982 al 26 de mayo de 1988. En el caso de Valenciana, la infracción se tiene en cuenta a partir del 1 de enero de 1986, ya que la Comisión no dispone de pruebas de efectos de su participación en el interior de la Comunidad antes de dicha fecha.

(5) *Gravedad de la infracción*

Para determinar el importe global de las multas, la Comisión ha tenido en cuenta el hecho de que la infracción que constituye el acuerdo o principio Cembureau y las diferentes iniciativas de aplicación de este acuerdo revisten especial gravedad, que justifica la imposición de importantes multas, por los siguientes motivos:

— la colusión en materia de reparto de mercados y de intercambio de datos al respecto, constituye en sí misma una restricción muy grave de la competencia;

— el mercado del cemento es un sector industrial básico muy importante para la industria de la construcción y para la economía en general;

— las empresas y asociaciones de empresas que participan en las infracciones representan la práctica totalidad del mercado comunitario del cemento, un mercado, por otra parte, en el que no hay operadores nuevos;

— se ha institucionalizado la colusión en el seno de organizaciones internacionales o de reuniones y contactos bi- o multilaterales cuyo objeto era regular y organizar el mercado del cemento;

— a pesar del hecho de que la colusión se ha producido dentro de un marco institucional que tenía también objetivos legítimos, las empresas expresaron, cuando hubo conductas que pudieron infringir las normas de competencia, la voluntad de llevar a cabo en secreto sus acciones o decisiones (ver en particular los puntos 19 y 24 a 28). Incluso cuando se contempló notificar a la Comisión determinadas prácticas, no llegó a hacerse (ver el punto 26).

(6) Al establecer el importe de las multas, la Comisión ha tenido en cuenta el hecho de que las empresas comunitarias se vieron abocadas a enfrentarse, durante el periodo considerado, a importaciones inesperadas y voluminosas de cemento en un momento en que la industria cementera tenía dificultades para superar la mala conyuntura económica.

(7) La Comisión ha establecido multas separadas para las infracciones relativas a los mercados del cemento gris y del cemento blanco, esto es:

— multas respecto al grupo de infracciones expuestas en los capítulos 8, 9 y 10 y relativas al mercado del cemento gris;

— multas respecto a las infracciones descritas en el capítulo 11 y relativas al mercado del cemento blanco.

(8) Para el grupo de infracciones relativas al mercado del cemento gris, la Comisión:

— ha fijado una multa a tanto alzado para Cembureau y las asociaciones de empresas en relación con las infracciones en que participaron y que se han expuesto en los capítulos 8 y 9 y en el punto 58. De hecho, la Comisión considera que es necesario sancionar también a las asociaciones para disuadirlas de tomar la iniciativa o facilitar tales acuerdos en el futuro;

— ha fijado una multa global para cada empresa, teniendo en cuenta su participación en el acuerdo o principio Cembureau y en sus medidas de aplicación. Dada la interrelación de todas estas acciones, la Comisión no considera oportuno imponer multas diferentes en función de las diversas medidas de aplicación adoptadas.

(9) Para determinar el importe de la multa a cada empresa por las infracciones expuestas en los capítulos 8, 9 y 10, la Comisión ha considerado que todas las empresas, como ha precisado en el apartado (3) anterior, se sumaron al acuerdo o principio de respeto de los mercados nacionales. No obstante, ha tenido presente, dentro de esta consideración general, el papel desempeñado por cada empresa en la conclusión del acuerdo o principio de respeto de los mercados nacionales y en los convenios y medidas adoptados en complemento de dicho acuerdo o principio o como contribución a su aplicación, la participación de cada empresa en las diversas medidas o convenios acordados para completar este acuerdo o principio o para contribuir a su aplicación, y la duración de estas medidas y convenios. De acuerdo con todo ello, la Comisión tiene en cuenta las siguientes consideraciones:

a) La mayoría de las empresas participaron en el acuerdo o principio Cembureau a través de la adhesión o aplicación de las medidas y convenios acordados para completar este acuerdo o principio y que tuvieron repercusiones directas sobre la compartimentación de los mercados nacionales. En este sentido:

— Aker, Euroc, Aalborg, Irish Cement, Cementir, Italcementi y Unicem participaron de manera directa, en calidad de miembros de Cembureau, en la conclusión del acuerdo o principio de respeto de los mercados nacionales y participaron en medidas de protección directa de los mercados nacionales.

— Dyckerhoff, Heidelberger, CBR, Asland, Ciments Français, Lafarge, ENCI, Cimpor y Blue Circle asumieron, a través de sus principales directivos, la función de jefes de Delegación en Cembureau, bien en la época en que se llegó al acuerdo o principio de respeto de los mercados nacionales, bien en el periodo en que se aplicó: la función esencial de estas empresas en la conclusión y aplicación del acuerdo no plantea pues ninguna duda. Además, estas empresas, con la excepción de ENCI, participaron en medidas de aplicación de este acuerdo o principio encaminado a proteger directamente los mercados nacionales; ENCI participó en las prácticas concertadas encaminadas a canalizar hacia los terceros países los excedentes de producción.

— Holderbank, Hispacement, Uniland, Vicat, Buzzi, Secil, Castle y Rugby participaron en medidas de aplicación del acuerdo o principio Cembureau encaminado a proteger directamente los mercados nacionales.

b) Las demás empresas tienen una responsabilidad menos grave, por las razones que se exponen en cada caso.

— Alsen Breitenburg, Nordcement, Hornos Ibéricos, Valenciana y Halkis sólo participaron en las medidas de aplicación del acuerdo o principio Cembureau encaminado a canalizar los excedentes de producción hacia los terceros países. Estas medidas tienen efectos menos directos sobre la protección de los mercados nacionales que las descritas en los capítulos 4 y 5.

— Cedest, Titan y Heracles, pese a haber participado en las medidas de aplicación del acuerdo o principio Cembureau encaminado a proteger directamente los mercados nacionales, trataron de no aplicar el acuerdo Cembureau que habían suscrito.

— Ciments Luxembourgeois, pese a ser miembro directo de Cembureau y haber participado en las reuniones de los jefes de Delegación durante las cuales se llegó al acuerdo o principio Cembureau, no ha aplicado, de acuerdo con los datos de que dispone la Comisión, ninguna medida de ejecución. Su papel menos activo justifica por lo tanto que se incluya en el grupo de empresas cuya responsabilidad es menor.

(10) Para determinar el importe de la multa impuesta a Buzzi, Oficemen, Asland, Hispacement, Hornos Ibéricos, Uniland, Valenciana, Atic, Cimpor, Secil, Holderbank, Aker y Euroc, la Comisión ha tenido en cuenta, en la presente Decisión, que estas empresas han cometido la infracción durante un periodo más breve (véase el apartado (4) del punto 65).

(11) Para determinar el importe de la multa a cada empresa por las infracciones expuestas en el capítulo 11, la Comisión ha tenido en cuenta que dichas infracciones han sido en conjunto graves y que todas las empresas han desempeñado una función importante. En el caso de Valenciana, se ha tenido en cuenta la menor duración de sus infracciones.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN

Artículo 1

Cembureau-Association européenne du Ciment, Fédération de l'Industrie Cimentière a.s.b.l., S.A. Cimenteries CBR, Aalborg Portland A/S, Syndicat Français de l'Industrie Cimentière, Lafarge Coppée S.A., Société des Ciments Français S.A., Vicat S.A., Cedest S.A., Bundesverband der Deutschen Zementindustrie, Heidelberger Zement AG, Dyckerhoff AG, Alsen-Breitenburg Zement- und Kalkwerke GmbH, Nordcement AG, Association of the Greek Cement Industry, Titan Cement Company S.A., Heracles General Cement Company, Halkis Cement Company S.A., Irish Cement Ltd, Italcementi-Fabbriche Riunite Cemento S.p.A., Unicem S.p.A., Cementir-Cementerie del Tirreno S.p.A., S.A. des Ciments Luxembourgeois, Vereniging Nederlandse Cement-Industrie, Eerste Nederlandse Cement Industrie N.V., British Cement Association, Blue Circle Industries Plc, Rugby Group Plc y Castle Cement Limited, a partir del 14 de enero de 1983, F.lli Buzzi S.p.A. a partir del 11 de mayo de 1983, ATIC-Associação Tecnica da Industria do Cimento, Cimpor-Cimentos de Portugal S.A, SECIL-Companhia Geral de Cal e Cimento S.A., Agrupación de Fabricantes de Cementos de España-Oficemen, Asland S.A., Corporación Uniland S.A., Hispacement S.A., Hornos Ibéricos Alba S.A. y Compañia Valenciana de Cementos Portland, S.A., a partir del 1 de enero de 1986, Holderbank Financière Glaris S.A, a partir del 28 de mayo de 1986, y Aker a.s. y EUROC AB, a partir del 9 de junio de 1986, han infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, al participar en un acuerdo cuyo objeto era el respeto de los mercados nacionales y la regulación de las transferencias de cemento de un país a otro.

Artículo 2

1. Cembureau-Association Européenne du Ciment, Fédération de lÍndustrie Cimentière, Aalborg Portland A/S, Syndicat Français de lÍndustrie Cimentière, Bundesverband der Deutschen Zementindustrie, Association of the Greek Cement Industry, Irish Cement Ltd., Italcementi-Fabbriche Riunite Cemento S.p.A, Unicem S.p.A., Cementir-Cementerie del Tirreno S.p.A., S.A. des Ciments Luxembourgeois, Vereniging Nederlandse Cement-Industrie y British Cement Association, del 14 de enero de 1983 al 14 de abril de 1986, y ATIC-Associação Tecnica da Industria do Cimento y Agrupación de Fabricantes de Cementos de España-Oficemen, del 1 de enero de 1986 al 14 de abril de 1986, han infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, al participar en acuerdos referentes al intercambio de datos sobre los precios, destinados a facilitar la ejecución del acuerdo mencionado en el artículo 1, en las reuniones de los jefes de Delegación y del Comité Ejecutivo de Cembureau.

2. Cembureau-Assotiation Européenne du Ciment, Fédération de lÍndustrie Cimentière, Aalborg Portland A/S, Syndicat Français de lÍndustrie Cimentière, Bundesverband der Deutschen Zementindustrie, Association of the Greek Cement Industry, Irish Cement Ltd., Italcementi-Fabbriche Riunite Cemento S.p.A., Unicem S.p.A., Cementir-Cementerie del Tirreno S.p.A., S.A. des Ciments Luxembourgeois, Vereniging Nederlandse Cement-Industrie y British Cement Association, del 1 de enero de 1984 al 31 de diciembre de 1988, y ATIC-Associação Tecnica da Industria do Cimento y Agrupación de Fabricantes de Cementos de España-Oficemen, del 1 de enero de 1986 al 31 de diciembre de 1988, han infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, al participar en prácticas concertadas destinadas a facilitar la ejecución del acuerdo mencionado en el artículo 1 y referentes a:

   a) la circulación de datos sobre los precios mínimos para las entregas de cemento por camión de los productores belgas y neerlandeses y los precios, descuentos incluidos, del productor luxemburgués;

   b) la circulación de datos sobre los baremos individuales de los precios de los productores daneses e irlandeses, los baremos fijados por la profesión en Grecia, en Italia y en Portugal, y las medias de precios practicadas en Alemania, en Francia, en España y el Reino Unido.

Artículo 3

1. a) Lafarge Coppée S.A. y F.lli Buzzi S.p.A. han infringido, del 26 de noviembre de 1988 al 31 de diciembre de 1988, lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, al participar en una práctica concertada consistente en el reparto del mercado del sur de Francia y en la limitación de su autonomía de comportamiento en lo referente a las fuentes de producción.

   b) Societé des Ciments Français S.A. y F.lli Buzzi S.p.A. han infringido, del 17 de marzo de 1988 al 31 de diciembre de 1988, lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, al participar en una práctica concertada en materia de comunicación de

datos sobre los precios en vigor y sobre una previsión de subida de los precios, con objeto de restringir su autonomía de comportamiento.

c) Vicat S.A. y F.lli Buzzi S.p.A. han infringido, del 11 de mayo de 1983 al 31 de diciembre de 1988, lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, al participar en una práctica concertada en materia de intercambios de información sobre los precios, con objeto de restringir su autonomía de comportamiento en lo que respecta a las entregas de cemento en el sur de Francia.

2. La Agrupación de Fabricantes de Cementos de España-Oficemen, Cimpor-Cimentos de Portugal S.A y SECIL-Companhia Geral de Cal e Cimento S.A. han infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, del 1 de enero de 1986 al 24 de abril de 1989, al participar en un acuerdo referente al control del movimiento de cemento entre España y Portugal y al respeto de los respectivos mercados nacionales.

3. a) Syndicat Français de lÍndustrie Cimentière, Lafarge Coppée S.A., Societé des Ciments Français S.A., Cedest S.A., Bundesverband der Deutschen Zementindustrie, Dyckerhoff AG y Heidelberger Zement AG han infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, del 23 de junio de 1982 al 30 de septiembre de 1989 al menos, al participar en acuerdos y prácticas concertadas referentes a la regulación de las entregas de cemento de Francia a Alemania y de Alemania a Francia.

b) Syndicat Français de lÍndustrie Cimentière y Bundesverband der Deutschen Zementindustrie han infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, del 1 de enero de 1985 al 30 de septiembre de 1989, al participar en una práctica concertada referente al intercambio de información destinado a controlar el respeto de las limitaciones cuantitativas a la exportación entre Francia y Alemania así como su envío a los diferentes Estados federados alemanes.

Artículo 4

1. Cembureau-Association Européenne du Ciment, el grupo Holderbank Financière Glaris S.A., Blue Circle Industries Plc, Agrupación de Fabricantes de Cementos de España-Oficemen, Asland S.A., Corporación Uniland S.A., Hispacement S.A., Syndicat Français de lÍndustrie Cimentière, Lafarge Coppée S.A., Société des Ciments Français S.A., Bundesverband der Deutschen Zementindustrie, Dyckerhoff AG, Heidelberger Zement AG, S.A. Cimenteries CBR, AKER a.s. y EUROC AB, Aalborg Portland A/S, Irish Cement Ltd, Italcementi-Fabbriche Riunite Cemento S.p.A., Unicem S.p.A. y Cementir-Cementerie del Tirreno S.p.A. han infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, a partir del 28 de mayo de 1986, al participar en el acuerdo referente a la constitución de la Cembureau Task Force o European Task Force.

2. El grupo Holderbank Financière Glaris S.A., Blue Circle Industries Plc, Agrupación de Fabricantes de Cementos de España-Oficemen, Asland S.A., Corporación Uniland S.A., Hispacement S.A., Syndicat Français de lÍndustrie Cimentière, Lafarge Coppée S.A., Société des Ciments Français S.A., Bundesverband der Deutschen Zementindustrie, Dyckerhoff AG, Heidelberger Zement AG, AKER a.s. y EUROC AB, S.A. Cimenteries CBR, Italcementi-Fabbriche Riunite Cemento S.p.A., Unicem S.p.A. y Cementir-Cementerie del Tirreno S.p.A. han infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, del 9 de junio de 1986 al 26 de marzo de 1993, al participar en un acuerdo referente a la constitución de la Joint Trading Company, Interciment S.A., cuyo objeto era poner en práctica medidas persuasivas y disuasivas contra los que amenazaban la estabilidad de los mercados de los países miembros.

3. a) Cembureau-Association Européenne du Ciment, el grupo Holderbank Financière Glaris S.A., Blue Circle Industries Plc, Agrupación de Fabricantes de Cementos de España-Oficemen, Asland S.A., Corporación Uniland S.A., Hispacement S.A., Syndicat Français de lÍndustrie Cimentière, Lafarge Coppée S.A., Société des Ciments Français S.A., Bundesverband der Deutschen Zementindustrie, Dyckerhoff AG, Heidelberger Zement AG, S.A. Cimenteries CBR, AKER a.s. y EUROC AB, Aalborg Portland A/S, Irish Cement Ltd, Italcementi-Fabbriche Riunite Cemento S.p.A., Unicem S.p.A. y Cementir-Cementerie del Tirreno S.p.A. han infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, del 17 de junio de 1986 al 15 de marzo de 1987, al participar en prácticas concertadas destinadas a sustraer a Calcestruzzi como cliente, a los productores griegos, y a Titan Cement Company S.A. en particular.

b) Italcementi-Fabbriche Riunite Cemento S.p.A., Unicem S.p.A. y Cementir-Cementerie del Tirreno S.p.A. han infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, del 3 de abril de 1987 al 3 de abril de 1992, al participar en un acuerdo referente a los contratos y convenios firmados los días 3 y 15 de abril de 1987, cuyo objeto era evitar importaciones de cemento griego por parte de Calcestruzzi.

4. Las empresas siguientes han infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, al participar en acuerdos y prácticas concertadas destinados a desplazar el excedente de producción griego y a retrasar las importaciones de cemento griego a los Estados miembros. En particular:

a) Blue Circle Industries Plc, Castle Cement Ltd, Rugby Group Plc, del 16 de junio de 1986 al 5 de septiembre de 1986, al participar en una práctica

concertada destinada a impedir o a reducir las importaciones de cemento griego en el Reino Unido;

b) Blue Circle Industries Plc y Titan Cement Company S.A., del 4 de julio de 1986 al 31 de diciembre de 1989, al participar en un acuerdo destinado a desplazar cantidades de cemento y de clinker producidas por Titan Cement Company S.A. a Estados Unidos y Nigeria y a evitar ventas directas de estos productos por parte de Titan Cement Company S.A. en los mercados europeos;

c) el grupo Holderbank Financière Glaris S.A. y Titan Cement Company S.A., del 19 de junio de 1986 al 31 de diciembre de 1990, al participar en un acuerdo destinado a desplazar cantidades de cemento y de clinker producidas por Titan a Estados Unidos y África y a evitar ventas directas de estos productos por parte de Titan Cement Company S.A. en los mercados europeos;

d) el grupo Holderbank Financière Glaris S.A. y Heracles General Cement Company, del 9 de mayo de 1986 al 31 de diciembre de 1990, al participar en un acuerdo destinado a evitar ventas directas de cemento por parte de Heracles General Cement Company en los mercados europeos y a desplazar cantidades de cemento y de clinker producidas por Heracles General Cement Company a otros mercados;

e) Lafarge Coppée S.A. y Titan Cement Company S.A., del 22 de julio de 1986 al 31 de diciembre de 1991, al participar en un acuerdo destinado a desplazar cantidades de clinker producidas por Titan Cement Company S.A. a Canadá y a evitar ventas directas de Titan Cement Company S.A. en los mercados europeos;

f) Lafarge Coppée S.A. y Heracles General Cement Company, del 1 de junio de 1988 al 15 de junio de 1991, al participar en un acuerdo destinado a desplazar cantidades de cemento y de clinker producidas por Heracles General Cement Company fuera de Europa y a evitar ventas directas de estos productos por parte de Heracles en los mercados europeos;

g) S.A. Cimenteries CBR, Heracles General Cement Company y Titan Cement Company S.A., del 4 de mayo de 1988 al 31 de diciembre de 1990, al participar en una práctica concertada relativa a entregas, a través de Unión Marítima Internacional, S.A. UMAR, de clinker destinado a las empresas S.A. Cimenteries CBR y ENCI en Bélgica y en los Países Bajos y destinada a evitar ventas directas de los dos productores griegos en los mercados europeos;

h) AKER a.s. y EUROC AB y Titan Cement Company S.A., del 28 de enero de 1987 al 31 de diciembre de 1990, al participar en un acuerdo destinado a desplazar cantidades de cemento y de clinker producidas por Titan a África, Estados Unidos y las Bahamas y a evitar ventas directas de estos productos por parte de Titan en los mercados europeos.

Artículo 5

Fédération de lÍndustrie Cimentière, Aalborg Portland A/S, Syndicat Français de lÍndustrie Cimentière, Dyckerhoff AG, Alsen-Breitenburg Zement- und Kalkwerke GmbH, Nordcement AG, Association of the Greek Cement Industry, Irish Cement Ltd, Italcementi-Fabbriche Riunite Cemento S.p.A., CCementir-Cementerie del Tirreno S.p.A., S.A., Eerste Nederlandse Cement Industrie N.V., del 14 de marzo de 1984 al 22 de septiembre de 1989, y Castle Cement Ltd, ATIC-Associação Tecnica da Industria do Cimento y Agrupación de Fabricantes de Cementos de España-Oficemen del 1 de enero de 1986 al 22 de septiembre de 1989, han infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, al participar, en el marco del ECEC, en prácticas concertadas referentes al intercambio de información, sobre la situación de la oferta y la demanda en los terceros países importadores, los precios practicables a la exportación, la situación de las importaciones en los países miembros y la situación de la oferta y la demanda de los mercados internos y destinadas a evitar incursiones de los competidores en los respectivos mercados nacionales de la Comunidad.

Artículo 6

Lafarge Coppée S.A., Titan Cement Company S.A., Heracles General Cement Company, Halkis Cement Company S.A., del 1 de julio de 1981 al 19 de mayo de 1989, Société des Ciments Français S.A. del 1 julio de 1981 al 17 de febrero de 1989, Blue Circle Industries Plc del 1 de julio de 1981 al 12 de octubre de 1987, Hispacement S.A., Hornos Ibéricos Alba S.A., Compañía Valenciana de Cementos Portland, S.A. y su filial Cementos del Mar S.A. del 1 de enero de 1986 al 19 de mayo de 1989, han infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, al participar, en el marco de EPC, en una práctica concertada continua referente al examen de la situación de los mercados comunitarios, al reparto de los mercados de los terceros países, a la fijación de los precios para los productos destinados a grandes exportaciones, al intercambio de datos individualizados sobre las capacidades de exportación y sobre las exportaciones efectuadas en los terceros países, y destinadas a evitar incursiones de los competidores en los respectivos mercados nacionales de la Comunidad.

Artículo 7

Italcementi-Fabbriche Riunite Cemento S.p.A., Dyckerhoff AG, Lafarge Coppée S.A., Société des Ciments Français S.A., S.A. Cimenteries CBR del 6. de mayo de 982 al 26 de mayo de 1988, y Compañía Valenciana de Cementos Portland S.A. del 1 de enero de 1986 al 26.5.1988, han infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, al participar, en el marco del WCC, en la práctica concertada y en el acuerdo relativos al respeto de los mercados nacionales, en la práctica concertada continua relativa a la canalización hacia la exportación a terceros países de los

excedentes de producción, en una práctica concertada continua relativa a los intercambios de datos individualizados por empresa sobre las capacidades de producción, la producción efectiva, las ventas internas y la exportación, los precios internos para el cemento blanco y para el cemento gris y los precios de exportación.

Artículo 8

Las empresas mencionadas en los artículos 1 a 7 finalizarán inmediatamente la comisión de las infracciones citadas en dichos artículos (si aún no lo han hecho) y se abstendrán en lo sucesivo, en los mercados del cemento gris y del cemento blanco, de todo acuerdo o práctica concertada que pudiera tener un objeto idéntico o análogo, incluido cualquier intercambio de datos comerciales confidenciales destinado a controlar la ejecución de cualquier acuerdo expreso o tácito o de cualquier práctica concertada relativa al reparto de los mercados en la Comunidad.

Artículo 9

Se impondrán las siguientes multas a las asociaciones y empresas siguientes, en razón de las infracciones señaladas en el artículo 1, cometidas en particular por medio de las actuaciones descritas en los artículos 2, 3, 4, 5 y 6.

1. Cembureau-Association Européenne du Ciment, una multa de 100 000 ECU
2. Holderbank — Financière Glarus A.G., una multa de 5 331 000 ECU
3. AKER A/S, una multa de 40 000 ECU
4. EUROC AB, una multa de 40 000 ECU
5. Bundesverband der Deutschen Zementindustrie e. V.-BDZ, una multa de 100 000 ECU
6. Alsen-Breitenburg Zement- und Kalwerke GmbH, una multa de 3 841 000 ECU
7. Dyckerhoff AG, una multa de 12 296 000 ECU
8. Heidelberger Zement AG, una multa de 15 652 000 ECU
9. Nordcement AG, una multa de 1 850 000 ECU
10. FIC — Fédération de lÍndustrie Cimentière, una multa de 100 000 ECU
11. Cimenteries CBR S.A., una multa de 7 196 000 ECU
12. Aalborg Portland A/S, una multa de 4 008 000 ECU
13. Agrupación de Fabricantes de Cementos de España - Oficemen, una multa de 70 000 ECU
14. Asland S.A., una multa de 5 337 000 ECU
15. Hispacement S.A., una multa de 102 000 ECU
16. Hornos Ibéricos Alba S.A., una multa de 1 784 000 ECU
17. Corporación Uniland S.A., una multa de 1 971 000 ECU
18. Compañía Valenciana de Cementos Portland S.A., una multa de 1 312 000 ECU
19. SFIC — Syndicat Français de lÍndustrie Cimentière, una multa de 100 000 ECU
20. Cedest S.A., una multa de 2 522 000 ECU
21. Société des Ciments Français S.A., una multa de 24 716 000 ECU
22. Lafarge Coppée S.A., una multa de 22 872 000 ECU
23. Vicat S.A., una multa de 8 272 000 ECU
24. Association of the Greek Cement Industry, una multa de 100 000 ECU
25. Halkis Cement Company S.A., una multa de 1 856 000 ECU
26. Heracles General Cement Company, una multa de 5 748 000 ECU
27. Titan Cement Company S.A., una multa de 5 625 000 ECU
28. Irish Cement Ltd., una multa de 3 524 000 ECU
29. Fratelli Buzzi S.p.A., una multa de 3 652 000 ECU
30. Cementir-Cementerie del Tirreno S.p.A., una multa de 8 248 000 ECU
31. Italcementi — Fabbriche Riunite Cemento S.p.A., una multa de 32 492 000 ECU
32. Unicem S.p.A., una multa de 11 652 000 ECU
33. Ciments Luxembourgeois S.A, una multa de 1 052 000 ECU
34. Vereniging Nederlandse Cementindustrie VNC, una multa de 100 000 ECU
35. Eerste Nederlandse Cement Industrie NV-ENCI, una multa de 7 316 000 ECU
36. ATIC-Associação Técnica da Indústria do Cimento, una multa de 70 000 ECU
37. Cimpor-Cimentos de Portugal EP, una multa de 9 324 000 ECU
38. SECIL-Companhia Geral de Cal e Cimento S.A., una multa de 3 017 000 ECU
39. British Cement Association, una multa de 100 000 ECU
40. Blue Circle Industries Plc, una multa de 15 824 000 ECU
41. Castle Cement Ltd., una multa de 7 964 000 ECU
42. The Rugby Group Plc, una multa de 5 144 000 ECU

Artículo 10

Se impondrán las siguientes multas a las empresas siguientes, en razón de la infracción señalada en el artículo 7:

1. Italcementi-Fabbriche Riunite Cemento S.p.A., una multa de 1 088 000 ECU
2. Dyckerhoff AG, una multa de 988 000 ECU
3. Lafarge Coppée S.A., una multa de 1 028 000 ECU
4. Société des Ciments Français S.A., una multa de 1 052 000 ECU
5. S.A. Cimenteries CBR, una multa de 836 000 ECU
6. Compañía Valenciana de Cementos Portland S.A., una multa de 554 000 ECU

Artículo 11

Las multas impuestas en los artículos 9 y 10 serán pagaderas, en el plazo de tres meses a partir de la notificación de la presente Decisión, en la cuenta bancaria siguiente:

Cuenta n° 310-0933000-43 Comisión de las Comunidades Europeas
en el Banque Bruxelles — Lambert
Agence européenne
Rond-Point Schuman, 5
B-1040 Bruxelles

El importe de estas multas devengará intereses de pleno derecho a partir del vencimiento del plazo antes citado, al tipo aplicado por el Instituto Monetario Europeo a sus operaciones en Ecus el primer día laborable del mes en el cual se ha adoptado la presente Decisión, incrementando en tres puntos y medio, es decir, al 9,25%.

Artículo 12

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

1. Cembureau — Association Européenne du Ciment
Rue d'Arlon 55
B - 1040 BRUXELLES

2. Holderbank — Financière Glarus AG
c/o Alsen-Breitenburg Zement- und Kalkwerke GmbH
Ost-West-Straße 69
D - 20457 HAMBURG

3. AKER A/S
Fjordalléen 16
N - 0250 OSLO

4. EUROC AB
Annetorpsvägen 100
S - 21610 MALMÖ

5. Bundesverband der Deutschen Zementindustrie e.V.-BDZ
Pferdmengesstraße 7
D - 50968 KÖLN

6. Heidelberger Zement AG
Berliner Straße 6
D - 69120 HEIDELBERG

7. Dyckerhoff AG
Biebricher Straße 69
D - 65203 WIESBADEN

8. FIC — Fédération de l'Industrie Cimentière
Rue César Franck 46
B - 1050 BRUXELLES

9. Cimenteries CBR S.A.
Chaussée de La Hulpe 185
B - 1170 BRUXELLES

10. Aalborg Portland
Rørdalsvej 44
DK - 9000 AALBORG

11. Agrupación de Fabricantes de Cementos de España — OFICEMEN
José Abascal, 53-1°
E - 28003 MADRID

12. Asland S.A.
Córcega, 325
E - 08037 BARCELONA

13. Corporación Uniland S.A.
Córcega, 299-5°
E - 08008 BARCELONA

14. Hispacement S.A.
Moll del Contadic s/n
E - 08039 BARCELONA

15. SFIC — Syndicat Français de l'Industrie Cimentière
Avenue de Friedland 41
F - 75008 PARIS

16. Lafarge Coppée S.A.
Rue des Belles Feuilles 61
F - 75782 PARIS CEDEX 16

17. Société des Ciments Français
Tour Ariane
Place de la Pyramide 5
Quartier Villon
F - 92800 PUTEAUX

18. Vicat S.A.
Tour GAN
Place de l'Iris 16
F - 92082 PARIS LA DÉFENSE CEDEX 13

19. Cedest S.A.
Rue de la Pompe 183
F - 75116 PARIS

20. Association of the Greek Cement Industry
Karirsi Square 10
GR - 10561 ATHENS

21. Irish Cement Limited
Stillorgan Road
Stillorgan
IRL - Co. DUBLIN

22. Italcementi — Fabbriche Riunite Cemento S.p.A.
Via G. Camozzi, 124
I - 24100 BERGAMO

23. Unicem S.p.A.
Via Carlo Marenco, 25
I - 10126 TORINO

24. Cementir — Cementerie del Tirreno S.p.A.
Corso di Francia, 200
I - 00191 ROMA

25. Fratelli Buzzi S.p.A.
Corso Giovane Italia, 39
I - 15033 CASALE MONFERRATO (Alessandria)

26. Ciments luxembourgeois S.A.
Boîte postale 146
L - 4002 ESCH-SUR-ALZETTE

27. Vereniging Nederlandse Cementindustrie-VNC
Gebouw Cementrum
Sint Teunislaan 1
NL - 5231 BS 's-HERTOGENBOSCH

28. Eerste Nederlandse Cement Industrie NV-ENCI
Gebouw Cementrum
Sint Teunislaan 1
NL - 5231 BS 's-HERTOGENBOSCH

29. ATIC — Associação Técnica da Indústria do Cimento
Av. 5 Outubro, 54, 2°D
P - 1000 LISBOA

30. Cimpor — Cimentos de Portugal, EP
Rua Alexandre Herculano, 35
Apartado 2211
P - 1106 LISBOA CODEX

31. SECIL — Companhia Geral de Cal e Cimento S.A.
Av. Cons. Fernando de Sousa, 19, 16°
P - 1092 LISBOA CODEX

32. British Cement Association
Century House
Telford Avenue
Crowthorne
GB - BERKSHIRE RG11 6YS

33. Blue Circle Industries PLC
84 Eccleston Square
GB - LONDON SW1V 1PX

34. The Rugby Group PLC
Crown House
GB - RUGBY CV21 2DT

35. Castle Cement Limited
Park Square
3160 Solihull Parkway
Birmingham Business Park
GB - BIRMINGHAM B37 7YN

36. Alsen-Breitenburg Zement- und Kalkwerke GmbH
Ost-West-Straße 69
D - 20457 HAMBURG

37. Nordcement AG
Warmbüchenstraße 19
D - 30159 HANNOVER

38. Titan Cement Company
Chalkidos Street 22A
GR - 11143 ATHENS

39. Heracles General Cement Company
S. Venizelou Street 49-51
GR - 14123 LYCOVRISSI

40. Halkis Cement Company
Athens Tower
GR - 11527 ATHENS

41. Hornos Ibéricos Alba S.A.
Núñez de Balboa, 35-A
E - 28001 MADRID

42. Compañía Valenciana de Cementos Portland S.A.Colón, 66-68
E - 46004 VALENCIA

La presente Decisión constituye título ejecutivo, de conformidad con el artículo 192 del Tratado CE.

Hecho en Bruselas, el 30 de noviembre de 1994

Por la Comisión
Karel VAN MIERT
Miembro de la Comisión

ANEXO 1

Capacidad productiva — clinker

(en miles de toneladas)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Bélgica	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	8 400	8 400
Dinamarca	1 850	2 050	2 050	2 050	2 050	2 270	2 270	2 270	2 635
Francia	26 833	26 553	23 057	23 057	23 403	22 355	23 392	23 951	n.d.
Alemania	41 400	39 900	39 600	39 500	38 800	36 700	36 300	36 300	36 100
Grecia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	11 930	11 980	12 010
Irlanda	2 460	2 460	2 460	2 390	2 390	1 990	1 990	2 040	2 040
Italia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Luxemburgo	960	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Países Bajos	1 700	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1 270	n.d.	n.d.
Portugal	7 220	6 400	7 104	7 512	7 512	7 428	7 528	7 528	7 528
España	35 443	35 433	35 868	34 618	34 618	34 558	34 013	34 500	36 000
Reino Unido	15 191	14 980	14 067	14 354	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: Cembureau.
n.d.: no disponible.

ANEXO 2

Capacidad productiva — cemento

(en miles de toneladas)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Bélgica	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	8 520	8 520
Dinamarca	2 110	2 335	2 335	2 435	2 240	2 500	2 515	2 485	2 875
Francia	37 213	37 382	33 437	33 437	33 360	33 882	34 159	35 581	34 000
Alemania (a)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	48 356 (b)	63 486 (c)	35 132 (d)
Grecia	17 000	16 400	16 500	16 200	16 200	15 300	15 350	15 550	15 450
Irlanda	2 585	2 585	2 585	3 200	3 200	2 900	2 900	2 170	2 170
Italia	53 730	54 685	54 470	55 735	55 743	58 598	58 894	59 156	59 073
Luxemburgo	420	420	420	600	600	600	360	650	650
Países Bajos	5 060	4 700	4 700	4 700	4 700	3 900	5 200	3 900	3 900
Portugal	n.d.	8 316	8 376	8 376	8 436	7 856	8 300	8 300	8 300
España	41 113	41 113	41 607	40 157	40 157	40 087	39 455	40 050	38 500
Reino Unido	15 996	15 776	14 817	15 118	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

(a) World Cement Directory 1991.
(b) Sin Alemania del Este.
(c) Con Alemania del Este.
(d) No todas las empresas han comunicado su dato.
Fuente: Cembureau.
n.d.: no disponible.

ANEXO 3

Producción (1) incluye cemento producido con clinker importado e incluye también clinker exportado

(en miles de toneladas)

	1991	% 1991/1990	1990 (3)	1990	% 1990/1989	1989	% 1989/1988	1988	% 1988/1987	1987	% 1987/1986	1986	% 1986/1985	1985	% 1985/1984	1984	% 1984/1983	1983
Bélgica	7 184	3,7	6 929	6 929	2,4	6 766	4,9	6 451	13,4	5 689	– 1,2	5 760	4,0	5 537	– 3,0	5 708	– 0,2	5 719
Dinamarca	1 623	33,3	1 218	1 218	– 23,7	1 597	19,4	1 338	– 13,3	1 543	– 7,6	1 670	17,8	1 418	– 2,2	1 450	10,8	1 309
Francia	25 799	– 4,6	27 052	27 052	0,8	26 827	3,1	26 031	7,9	24 121	1,9	23 668	0,5	23 548	– 2,0	24 025	– 6,9	25 817
Alemania (2)	31 137	– 10,9	34 939	27 712	4,6	26 505	8,6	24 398	6,0	23 018	– 5,6	24 373	6,2	22 944	– 12,5	26 224	– 5,9	27 874
Grecia	13 424	0,2	13 394	13 394	8,1	12 392	– 4,0	12 902	– 0,6	12 975	– 1,4	13 159	– 2,7	13 520	0,4	13 460	– 4,1	14 032
Irlanda	1 510	– 13,7	1 750	1 750	– 6,4	1 869	10,0	1 699	16,4	1 460	4,4	1 398	– 6,0	1 487	8,0	1 377	– 7,2	1 484
Italia	40 806	– 0,1	40 855	40 855	0,8	40 522	5,1	38 556	4,2	37 008	2,9	35 973	– 3,7	37 361	– 3,9	38 891	– 3,2	40 175
Luxemburgo	1 282	– 2,8	1 319	1 319	6,3	1 241	– 0,9	1 252	24,2	1 008	13,9	885	3,8	853	– 12,3	973	– 3,8	1 011
Países Bajos	3 302	– 4,0	3 439	3 439	– 1,1	3 479	4,3	3 337	14,7	2 910	– 6,3	3 105	7,9	2 877	– 9,4	3 176	2,7	3 093
Portugal	7 473	2,7	7 277	7 277	7,9	6 743	2,9	6 556	11,2	5 896	8,3	5 444	1,5	5 364	– 2,2	5 483	– 10,0	6 095
España	28 008	– 2,3	28 662	28 662	1,6	28 217	9,5	25 776	4,8	24 588	2,3	24 042	– 0,6	24 197	– 9,2	26 643	– 14,7	31 229
Reino Unido	12 506	– 10,1	13 910	13 910	– 11,8	15 761	– 2,8	16 221	13,3	14 311	6,3	13 465	0,5	13 403	– 1,1	13 552	0,7	13 457
Unión Europea	172 209	– 3,5	178 464	173 237	2,70	168 682	4,2	161 957	5,9	152 887	0,95	151 442	0,32	150 959	– 5,33	159 462	– 6,1	169 795

(1) Excluyendo el comercio intracomunitario de clinker.
(2) La parte occidental sólo hasta 1990.
(3) Incl. parte oriental de Alemania.
Fuente: Cembureau.

ANEXO 4

Consumo de cemento

(en miles de toneladas)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Bélgica	4 107	4 051	4 028	4 083	4 115	4 793	5 137	5 431
Dinamarca	1 226	1 359	1 435	1 704	1 593	1 404	1 367	1 326
Francia	22 859	21 428	21 024	21 742	22 359	24 146	24 740	25 157
Alemania	27 712	26 170	22 802	24 371	23 183	24 194	25 791	27 325
Grecia	6 257	6 118	5 925	6 126	6 036	6 515	7 330	7 546
Irlanda	1 469	1 367	1 278	1 206	1 221	1 288	1 547	1 589
Italia	39 820	38 619	37 273	36 442	37 392	40 290	42 297	43 089
Luxemburgo	296	284	271	286	331	385	393	430
Países Bajos	4 750	4 798	4 659	5 020	4 892	5 132	5 753	5 539
Portugal	6 301	5 476	5 293	5 424	5 833	6 428	6 638	7 124
España	17 924	16 186	16 551	18 297	20 235	22 671	26 026	28 572
Reino Unido	13 547	13 792	13 720	13 829	(d) (a) (b) 15 050/15 064	17 738	18 267	16 232

(a) Eur. Annual Review N° 11 (88-89).
(b) World Stat. Review N° 11 (87-88).
(d) World Stat. Review N° 10 (86-87).
Fuente: Cembureau.

ANEXO 5

Total de las exportaciones del código NC 2523

1983

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	360 413	319	23 300	5 422	1 108	0	5	0	0	0	390 567
Bélgica-Luxemburgo 60-87	1 968	0	73 855	88 001	410	133	0	1	0	0	0	164 368
Países Bajos 60-87	13 331	1 495 193	0	1 529 363	701	484	0	28	0	0	0	3 039 100
Alemania 60-87	259 696	530 854	167 669	0	2 303	175	0	426	0	0	0	961 121
Italia 60-87	59 967	13	20	673	0	120	0	2	0	0	0	60 795
Reino Unido 73-87	31	4 663	96 115	81 440	3	0	87 655	84	0	0	0	269 991
Irlanda 73-87	0	0	2 462	25 464	10	21 525	0	1	0	0	0	49 462
Dinamarca 73-87	0	0	1 500	17 373	0	130	0	0	0	0	0	19 003
Grecia 81-87	6	0	2	42	431	57	0	5	0	0	0	543
Intra-CE 58-87	334 997	2 391 135	341 941	1 765 652	9 280	23 732	87 656	551	0	0	0	4 954 944

1984

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	344 174	37	55 717	6 321	801	0	9	0	0	0	407 059
Bélgica-Luxemburgo 60-87	1 755	0	175 321	108 673	450	525	0	0	0	0	0	286 724
Países Bajos 60-87	11 327	1 493 279	0	1 564 840	1 519	130	0	35	0	0	0	3 071 130
Alemania 60-87	787 134	492 384	190 715	0	2 215	492	10	219	0	0	0	1 473 169
Italia 60-87	62 850	0	4	1 154	0	55	0	1	0	0	0	64 064
Reino Unido 73-87	6 086	17 405	64 966	79 328	110	0	80 311	101	0	0	0	248 307
Irlanda 73-87	0	0	3 130	0	85	46 664	0	0	0	0	0	49 879
Dinamarca 73-87	2 000	0	0	15 201	25	94	0	0	0	0	0	17 320
Grecia 81-87	11	0	0	37	295	3	0	5	0	0	0	351
Intra-CE 58-87	871 163	2 347 240	434 172	1 824 950	11 019	48 763	80 321	370	0	0	0	5 617 998

1985

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	357 219	41	52 843	7 365	745	0	8	35 782	0	0	454 003
Bélgica-Luxemburgo 60-87	1 050	0	198 583	102 173	418	182	0	4	0	0	0	302 410
Países Bajos 60-87	15 284	1 336 123	0	1 487 050	2 325	286	0	37	0	0	0	2 841 105
Alemania 60-87	262 584	454 286	153 959	0	1 883	133	0	247	0	0	0	873 092
Italia 60-87	55 541	2	26	771	0	166	0	5	0	0	0	56 511
Reino Unido 60-87	37 440	9 303	66 731	45 153	159	0	257 266	270	0	0	0	416 322
Irlanda 73-87	0	0	3 566	0	131	51 169	0	0	0	0	0	54 866
Dinamarca 73-87	5	51	231	25 684	9	159	0	0	0	0	0	26 139
Grecia 7378	19	0	0	0	121	0	0	5	0	0	0	145
Intra-CE 58-87	371 922	2 156 987	423 136	1 713 673	12 411	52 839	257 266	579	35 782	0	0	5 024 595

1986

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	323 063	298	54 461	10 785	737	0	0	0	0	57	389 401
Bélgica-Luxemburgo 60-87	1 301	0	179 350	111 179	339	148	0	0	0	0	0	292 317
Países Bajos 60-87	12 478	1 473 914	0	1 570 807	2 680	922	0	17	0	0	0	3 060 818
Alemania 60-87	270 585	520 855	150 909	0	1 723	139	0	853	0	0	0	945 064
Italia 60-87	57 435	0	0	1 082	0	151	0	0	0	0	0	58 668
Reino Unido 60-87	74 058	10 511	36 547	25 878	300	0	144 469	1 601	5 523	72	47 835	346 794
Irlanda 73-87	0	0	3 702	44	38	44 520	0	0	0	0	10 469	58 773
Dinamarca 73-87	0	0	55	10 704	17	215	0	0	0	0	0	10 991
Grecia 82-87	35	0	0	17	111	32	0	10	0	0	0	205
Portugal 86-87	0	0	0	60	5	43	0	0	0	0	136 422	136 530
España 86-87	12	0	33	413	84	196	0	0	0	2 594	0	3 332
Intra-CE 58-87	415 902	2 328 344	370 895	1 774 641	16 080	47 103	144 469	2 482	5 523	2 666	194 781	5 302 886

1987

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	366 871	1 089	65 184	16 866	483	0	2	0	26	3 035	453 556
Bélgica-Luxemburgo 60-87	2 103	0	175 191	111 122	390	174	0	2	0	0	0	288 982
Países Bajos 60-87	29 585	1 451 022	0	1 355 499	2 917	311	0	0	0	0	58 933	2 898 267
Alemania 60-87	222 944	600 642	142 953	0	1 156	294	0	935	0	0	10	968 934
Italia 60-87	61 357	0	25	751	0	87	0	0	105 316	0	90	167 626
Reino Unido 73-87	96 179	13 700	40 782	33 464	163	0	227 013	2 008	161 856	18	35 958	611 141
Irlanda 73-87	1 320	0	932	56	44	44 722	0	0	0	0	28 523	75 597
Dinamarca 73-87	24	0	965	12 075	25	128	0	0	0	0	0	13 217
Grecia 81-87	23	0	0	4	133	0	0	6	0	0	1	167
Portugal 86-87	0	0	30	0	24	39	0	0	48 769	0	55 678	104 540
España 86-87	17	0	0	537	30	108	0	0	12 569	31 797	0	45 058
Intra-CE 58-87	413 553	2 432 237	361 967	1 578 692	21 746	46 343	227 013	2 953	328 510	31 840	182 228	5 627 082

1988

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-92	Bélgica-Luxemburgo 60-92	Países Bajos 60-92	Alemania 60-92	Italia 60-92	Reino Unido 73-92	Irlanda 73-92	Dinamarca 73-92	Grecia 81-92	Portugal 86-92	España 86-92	EUR12 70-92
Francia 60-92	0	389 131	4 233	69 241	12 898	632	0	0	0	156	2 859	479 150
Bélgica-Luxemburgo 60-92	3 111	0	247 217	123 742	12	193	0	0	85 901	0	0	460 176
Países Bajos 60-92	35 263	1 491 065	0	1 520 563	1 108	341	0	32	41 190	0	90 948	3 180 510
Alemania 60-92	234 738	570 067	134 955	0	457	532	0	150	0	15	50	940 964
Italia 60-92	61 635	29	219	687	0	21	0	1	1 183 438	0	0	1 246 030
Reino Unido 73-92	388 103	171 129	38 718	313 757	128	0	490 906	56 683	261 119	50 879	341 354	2 112 776
Irlanda 73-92	25	1 690	2 026	3	0	54 313	0	0	0	0	31 543	89 600
Dinamarca 73-92	36	0	603	11 670	21	159	0	0	0	0	5	12 494
Grecia 81-92	10	0	0	5	46	21	0	10	0	0	0	92
Portugal 86-92	27	0	0	0	16	4	0	0	0	0	4 181	4 228
España 86-92	117	9	0	363	149	154	0	0	0	79 293	0	80 085
Intra-CE 58-92	723 064	2 623 117	427 973	2 040 031	14 835	56 368	490 906	56 875	1 571 648	130 343	470 939	8 606 099

1989

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-92	Bélgica-Luxemburgo 60-92	Países Bajos 60-92	Alemania 60-92	Italia 60-92	Reino Unido 73-92	Irlanda 73-92	Dinamarca 73-92	Grecia 81-92	Portugal 86-92	España 86-92	EUR12 70-92
Francia 60-92	0	341 721	7 639	85 800	15 412	904	4	0	88 743	8	392	540 623
Bélgica-Luxemburgo 60-92	2 312	0	300 585	94 937	44	148	0	3	60 000	0	66	458 095
Países Bajos 60-92	39 846	1 462 188	0	1 585 006	1 221	246	0	0	88 000	0	97 546	3 274 053
Alemania 60-92	252 457	583 518	145 865	0	462	323	0	332	0	0	0	982 957
Italia 60-92	67 646	0	29	618	0	3	0	7 085	1 304 000	0	0	1 379 381
Reino Unido 73-92	745 057	252 194	33 998	821 819	33	0	516 362	237 272	527 398	14 481	296 461	3 445 075
Irlanda 73-92	8 001	8 670	5 066	2 890	0	156 036	0	0	0	0	30 753	211 416
Dinamarca 73-92	0	0	24	11 789	0	57	0	0	0	0	6	11 876
Grecia 81-92	2 762	0	0	3	5 024	0	0	15	0	0	0	7 804
Portugal 86-92	190	6	0	20	36	0	22	0	3 300	0	3 902	7 476
España 86-92	515	6	0	259	235	149	0	0	42 705	17 340	0	61 209
Intra-CE 58-92	1 118 787	2 648 301	493 205	2 603 140	22 467	157 866	516 388	244 706	2 114 146	31 830	429 125	10 379 961

1990

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-92	Bélgica-Luxemburgo 60-92	Países Bajos 60-92	Alemania 60-92	Italia 60-92	Reino Unido 73-92	Irlanda 73-92	Dinamarca 73-92	Grecia 81-92	Portugal 86-92	España 86-92	EUR12 70-92
Francia 60-92	0	367 547	9 124	86 185	4 931	301	0	26	90 318	1 494	51 224	611 150
Bélgica-Luxemburgo 60-92	4 502	0	447 928	88 906	90	188	0	2	84 283	0	0	625 899
Países Bajos 60-92	30 163	1 550 822	0	1 606 326	1 436	612	1	0	44 977	0	135 683	3 370 020
Alemania 60-92	281 516	641 537	144 347	0	444	1 819	0	3 447	57 040	0	31 300	1 161 450
Italia 60-92	107 961	23	183	563	0	5 500	0	0	1 796 152	0	0	1 910 382
Reino Unido 73-92	466 368	204 673	29 392	369 772	75	0	342 487	14 575	560 383	0	107 396	2 095 121
Irlanda 73-92	57	8	4 913	32	11	203 240	0	0	0	10 040	35 796	254 097
Dinamarca 73-92	0	625	186	13 423	409	86	0	0	0	0	1	14 730
Grecia 81-92	8	0	0	119	79	466	0	12	0	0	0	684
Portugal 86-92	606	0	0	11	0	21	3 170	0	0	0	52	3 860
España 86-92	5 960	4	0	339	69	341	56	0	170 456	4 425	0	181 650
Intra-CE 58-92	897 139	2 765 237	636 072	2 165 675	7 543	212 573	345 713	18 064	2 803 609	15 959	361 452	10 229 036

1991

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-92	Bélgica-Luxemburgo 60-92	Países Bajos 60-92	Alemania 60-92	Italia 60-92	Reino Unido 73-92	Irlanda 73-92	Dinamarca 73-92	Grecia 81-92	Portugal 86-92	España 86-92	EUR12 70-92
Francia 60-92	0	554 848	1 539	98 181	3 954	484	0	0	109 909	1	7 454	776 370
Bélgica-Luxemburgo 60-92	5 051	0	381 128	97 299	31	135	0	36	57 191	0	0	540 871
Países Bajos 60-92	16 039	1 545 882	0	1 637 209	1 994	345	0	50	50 038	0	243 935	3 495 492
Alemania 60-92	314 044	665 538	175 019	0	792	2 371	5	42 174	22 002	13 180	85 358	1 320 483
Italia 60-92	77 173	18	0	950	0	120	0	0	2 015 123	0	0	2 093 384
Reino Unido 73-92	235 838	97 939	77 284	193 617	182	0	275 461	198 842	656 521	0	52 039	1 787 723
Irlanda 73-92	31	1 255	4 631	0	109	229 562	0	0	0	5 173	53 908	294 669
Dinamarca 73-92	15	157	179	10 996	0	28 718	0	0	0	0	4 268	44 333
Grecia 81-92	273	45	0	134	687	26	0	60	0	0	0	1 225
Portugal 86-92	1 360	2	0	20	24	6	3 702	0	0	0	232	5 346
España 86-92	31 101	22	0	467	84	478	0	49	485 239	7 510	0	524 950
Intra-CE 58-92	680 926	2 865 705	639 779	2 038 870	7 854	262 243	279 168	241 211	3 396 023	25 864	447 192	10 884 835

1992

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-93	Bélgica-Luxemburgo 60-93	Países Bajos 60-93	Alemania 60-93	Italia 60-93	Reino Unido 73-93	Irlanda 73-93	Dinamarca 73-93	Grecia 81-93	Portugal 86-93	España 86-93	EUR12 70-93
Francia 60-93	0	1 320 660	103	126 377	4 244	470	0	25	120 815	4 008	1 346	1 578 048
Bélgica-Luxemburgo 60-93	4 201	0	448 847	151 363	25	808	0	22	23 978	23	0	629 267
Países Bajos 60-93	23 897	1 481 973	0	1 740 531	1 475	196	0	0	27 493	6 120	182 243	3 463 928
Alemania 60-93	301 172	785 318	150 220	0	490	10 337	131	240 089	21 678	0	41 307	1 550 742
Italia 60-93	154 590	8	0	1 025	0	201	0	32	2 635 211	0	22	2 791 089
Reino Unido 73-93	136 474	40 342	21 495	161 849	4	0	281 314	148 982	605 777	0	67 077	1 463 314
Irlanda 73-93	34	0	5 653	51	23	268 067	0	0	0	5 274	55 380	334 482
Dinamarca 73-93	0	3	0	21 209	16	40 271	0	0	52 086	0	19 462	133 047
Grecia 81-93	34	0	0	160	788	86	0	255	0	0	18 466	19 789
Portugal 86-93	382	634	22	44	21	27	25	10	0	0	417	1 582
España 86-93	3 350	4	104	553	205	356	6	171	354 943	6 296	0	365 988
Intra-CE 58-93	624 137	3 628 940	626 445	2 203 162	7 292	320 822	281 476	389 589	3 841 981	21 721	385 721	12 331 286

Fuente: Eurostat.

ANEXO 6

Total de las importaciones del código NC 2523

1983

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	1 492	13 821	365 201	56 538	61	83	0	0	0	0	437 196
Bélgica-Luxemburgo 60-87	354 486	0	1 480 023	503 657	72	11 340	0	11	0	0	0	2 349 589
Países Bajos 60-87	23	91 444	0	172 627	72	161 058	2 366	6	0	0	0	427 596
Alemania 60-87	23 894	88 956	1 452 539	0	120	79 492	25 438	12 086	7	0	0	1 682 532
Italia 60-87	6 650	426	562	1 780	0	3	0	1	139	0	0	9 561
Reino Unido 73-87	359	48	661	109	28	0	22 574	100	0	0	0	23 879
Irlanda 73-87	0	0	0	0	0	87 200	0	0	29	0	0	87 229
Dinamarca 73-87	6	0	104	252	2 500	88	10	0	6 380	0	0	9 340
Grecia 81-87	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Intra-CE 58-87	385 416	182 365	2 947 712	1 043 625	59 329	339 238	50 472	12 201	6 556	0	0	5 026 914

1984

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	1 421	15 610	294 116	60 333	6 138	2	2	5	0	0	377 627
Bélgica-Luxemburgo 60-87	315 000	0	1 446 617	501 596	1	8 534	0	1	0	0	0	2 271 749
Países Bajos 60-87	18	147 441	0	184 601	92	114 218	500	0	40	0	0	446 910
Alemania 60-87	56 343	108 778	1 483 720	0	827	63 268	148	11 570	4	0	0	1 724 658
Italia 60-87	6 376	328	1 960	1 981	0	22	74	12	7	0	0	10 760
Reino Unido 73-87	889	27	333	185	12	0	48 421	47	0	0	0	49 914
Irlanda 73-87	0	0	0	0	0	73 452	0	0	0	0	0	73 452
Dinamarca 73-87	8	0	61	2 926	0	105	0	0	50	0	0	3 150
Grecia 81-87	0	0	235	0	0	0	0	0	0	0	0	235
Intra-CE 58-87	378 634	257 996	2 948 536	985 404	61 265	265 739	49 145	11 632	106	0	0	4 958 457

1985

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	1 051	15 691	262 744	55 707	2 124	21	0	14	0	0	337 352
Bélgica-Luxemburgo 60-87	352 712	0	1 382 883	456 127	0	3 780	0	4	0	0	0	2 195 506
Países Bajos 60-87	49	199 102	0	158 948	30	121 313	587	1	100	0	0	480 130
Alemania 60-87	52 792	132 133	1 417 271	0	345	40 431	68	15 255	0	0	0	1 658 295
Italia 60-87	9 938	466	2 505	1 525	0	0	115	22	26	0	0	14 597
Reino Unido 73-87	759	235	99	91	112	0	64 181	81	34	0	0	65 592
Irlanda 73-87	0	0	0	0	0	105 715	0	0	0	0	0	105 715
Dinamarca 73-87	7	7	84	481	3 133	88	31	0	122	0	0	3 953
Intra-CE 58-87	416 253	332 996	2 818 534	879 915	59 327	273 452	65 004	15 363	295	0	0	4 861 139

1986

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	1 104	12 514	261 557	57 426	8 628	0	23	15	0	7	341 274
Bélgica-Luxemburgo 60-87	332 766	0	1 491 489	516 052	17	5 534	0	0	0	17	0	2 345 875
Países Bajos 60-87	0	209 783	0	136 671	71	84 539	560	125	0	3	15	431 767
Alemania 60-87	54 236	111 819	1 534 256	0	516	23 904	23	10 332	3	24	109	1 735 222
Italia 60-87	14 123	141	2 957	1 070	0	225	78	35	6	0	1	18 636
Reino Unido 73-87	1 094	96	345	153	49	0	48 655	40	0	0	56	50 488
Irlanda 73-87	0	0	0	0	0	121 199	0	0	0	0	0	121 199
Dinamarca 73-87	0	0	8	845	48	689	0	0	105	0	0	1 695
Grecia 81-87	0	0	0	0	0	223	0	0	0	0	0	223
Portugal 86-87	0	0	0	0	0	0	12	0	0	0	2 439	2 451
España 86-87	22	0	24	6	46	43 810	10 469	0	88	135 563	0	190 028
Intra-CE 58-87	402 238	322 943	3 041 591	916 353	58 173	288 752	59 797	10 555	217	135 606	2 627	5 238 852

1987

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	2 147	29 215	210 967	60 817	9 642	2 054	2	32	0	11	314 887
Bélgica-Luxemburgo 60-87	304 475	0	1 452 598	592 360	26	8 391	0	15	0	41	0	2 357 906
Países Bajos 60-87	979	172 231	0	157 561	172	26 473	0	993	0	0	0	358 409
Alemania 60-87	66 179	114 746	1 375 325	0	824	6 769	31	10 990	0	0	34	1 574 898
Italia 60-87	23 330	393	2 716	927	0	6	20	32	1	0	645	28 070
Reino Unido 73-87	610	1	53	125	116	0	50 943	19	2	2	61	51 932
Irlanda 73-87	0	0	0	0	0	167 285	0	0	0	0	0	167 285
Dinamarca 73-87	3	0	104	1 217	1 768	23	41	0	50	0	2	3 208
Grecia 81-87	0	0	0	3	270 746	151 487	0	0	0	48 769	0	471 005
Portugal 86-87	0	0	0	0	0	20	0	0	0	0	28 968	28 988
España 86-87	2 923	24	59 055	5	175	27 436	23 567	1	0	55 727	0	168 913
Intra-CE 58-87	398 498	289 541	2 919 067	963 165	334 643	397 534	76 655	12 053	84	104 539	29 721	5 525 500

1988

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-92	Bélgica-Luxemburgo 60-92	Países Bajos 60-92	Alemania 60-92	Italia 60-92	Reino Unido 73-92	Irlanda 73-92	Dinamarca 73-92	Grecia 81-92	Portugal 86-92	España 86-92	EUR12 70-92
Francia 60-92	0	2 968	35 010	237 782	61 355	361 316	0	0	81	0	227	698 739
Bélgica-Luxemburgo 60-92	386 763	0	1 505 727	576 446	161	180 449	0	2	47	26	31	2 649 652
Países Bajos 60-92	3 718	249 386	0	139 450	0	130 261	50	757	1	2	24	523 649
Alemania 60-92	66 742	147 131	1 686 839	0	445	134 729	292	9 538	4	1	56	2 045 777
Italia 60-92	13 191	18	477	498	0	706	0	0	22	1	42	14 955
Reino Unido 73-92	940	20	159	89	5 436	0	53 936	312	23	6	85	61 006
Irlanda 73-92	0	0	0	0	0	492 994	0	0	5	0	0	492 999
Dinamarca 73-92	0	0	229	240	0	49 375	0	0	0	0	29	49 873
Grecia 81-92	0	98 105	28 185	0	1 043 594	329 723	0	0	0	0	0	1 499 607
Portugal 86-92	27	2	39	0	24	46 918	0	0	0	0	67 373	114 383
España 86-92	2 916	0	90 981	107	0	311 729	32 039	4	0	4 182	0	441 958
Intra-CE 58-92	474 295	497 628	3 347 646	954 611	1 111 014	2 038 198	86 317	10 611	182	4 219	67 867	8 592 588

1989

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-92	Bélgica-Luxemburgo 60-92	Países Bajos 60-92	Alemania 60-92	Italia 60-92	Reino Unido 73-92	Irlanda 73-92	Dinamarca 73-92	Grecia 81-92	Portugal 86-92	España 86-92	EUR12 70-92
Francia 60-92	0	2 191	606	268 869	67 342	557 980	0	76	128	149	720	898 061
Bélgica-Luxemburgo 60-92	360 465	0	1 472 239	611 445	120	238 539	8 671	0	20	0	26	2 691 525
Países Bajos 60-92	7 102	297 300	0	140 186	1	566 432	0	52	6	0	0	1 011 079
Alemania 60-92	86 342	118 011	1 670 038	0	189	215 473	0	11 700	0	9	207	2 101 969
Italia 60-92	17 196	77	488	521	0	31	0	1	6	0	63	18 383
Reino Unido 73-92	155	174	1 542	109	3	0	156 415	30	7	7	78	158 520
Irlanda 73-92	0	0	0	0	0	530 915	0	0	0	0	0	530 915
Dinamarca 73-92	77	28	0	186	0	263 683	0	0	79	0	0	264 053
Grecia 81-92	99 955	38 339	11 190	32 040	1 361 769	552 362	0	0	0	3 152	23 105	2 121 912
Portugal 86-92	0	0	26	0	0	24 988	0	0	0	0	2 576	27 590
España 86-92	411	0	276	84	0	292 357	30 794	0	0	3 898	0	327 820
Intra-CE 58-92	571 701	456 121	3 156 406	1 053 439	1 429 424	3 242 760	195 878	11 858	245	7 214	26 773	10 151 819

1990

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-92	Bélgica-Luxemburgo 60-92	Países Bajos 60-92	Alemania 60-92	Italia 60-92	Reino Unido 73-92	Irlanda 73-92	Dinamarca 73-92	Grecia 81-92	Portugal 86-92	España 86-92	EUR12 70-92
Francia 60-92	0	3 528	364	317 350	106 589	278 028	0	55	108	590	4 269	710 881
Bélgica-Luxemburgo 60-92	371 901	0	1 557 435	666 449	126	40 330	40	27	0	1	1	2 636 310
Países Bajos 60-92	8 713	447 589	0	153 526	23	231 447	0	533	0	120	0	841 951
Alemania 60-92	91 768	93 836	1 728 747	0	1 784	24 766	51	8 471	16	0	352	1 949 791
Italia 60-92	3 654	42	395	556	0	24	0	0	54	0	54	4 779
Reino Unido 73-92	583	165	194	577	48	0	200 908	9 241	0	4	246	211 966
Irlanda 73-92	0	0	2	0	0	267 096	0	0	0	3 170	0	270 268
Dinamarca 73-92	63	43	50	4 915	0	22 997	0	0	30	0	4	28 102
Grecia 81-92	96 106	69 417	60 888	0	1 599 852	421 768	0	0	0	0	226 792	2 474 823
Portugal 86-92	1 500	5	0	0	0	22	10 027	0	0	0	78	11 632
España 86-92	50 509	24	97	31 322	44	78 375	37 362	4	0	24	0	197 761
Intra-CE 58-92	624 796	614 648	3 348 172	1 174 694	1 708 468	1 364 850	248 388	18 331	207	3 909	231 795	9 338 258

1991

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-92	Bélgica-Luxemburgo 60-92	Países Bajos 60-92	Alemania 60-92	Italia 60-92	Reino Unido 73-92	Irlanda 73-92	Dinamarca 73-92	Grecia 81-92	Portugal 86-92	España 86-92	EUR12 70-92
Francia 60-92	0	5 075	654	329 383	73 085	201 270	4	3	232	1 370	12 586	623 662
Bélgica-Luxemburgo 60-92	535 798	0	1 560 668	684 727	62	52 510	48	150	0	2	1	2 833 966
Países Bajos 60-92	2 589	380 899	0	172 616	18	75 545	22	268	0	142	1	632 100
Alemania 60-92	105 183	102 939	1 658 729	0	413	48 477	55	14 187	78	1	342	1 930 404
Italia 60-92	1 944	0	139	366	0	13	0	0	65	0	103	2 630
Reino Unido 73-92	1 065	135	1 290	9 207	1	0	229 021	29 243	11	27	471	270 471
Irlanda 73-92	28	24	0	4	0	162 417	0	0	0	3 702	0	166 175
Dinamarca 73-92	27	92	14	56 357	0	218 911	0	0	60	1	44	275 506
Grecia 81-92	66 809	52 096	45 986	22 000	2 004 224	362 418	0	0	0	0	484 960	3 038 493
Portugal 86-92	2	0	0	13 180	5 124	0	3 220	0	0	0	2 161	23 687
España 86-92	6 830	24	23	115 510	26	0	55 886	17	0	179	0	178 495
Intra-CE 58-92	720 272	541 281	3 267 500	1 403 349	2 082 954	1 121 559	288 257	43 867	446	5 424	500 668	9 975 577

1992

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-93	Bélgica-Luxemburgo 60-93	Países Bajos 60-93	Alemania 60-93	Italia 60-93	Reino Unido 73-93	Irlanda 73-93	Dinamarca 73-93	Grecia 81-93	Portugal 86-93	España 86-93	EUR12 70-93
Francia 60-93	0	6 950	220	331 925	155 365	141 322	23	68	27	491	4 418	640 809
Bélgica-Luxemburgo 60-93	1 313 048	0	1 469 739	818 569	3	37 597	0	0	0	0	1	3 638 957
Países Bajos 60-93	1 230	448 747	0	159 911	1	50 589	0	37	0	0	0	660 515
Alemania 60-93	128 189	153 332	1 734 300	0	282	21 768	166	30 038	71	0	714	2 068 860
Italia 60-93	3 271	52	214	331	0	10	0	0	22	9	52	3 961
Reino Unido 73-93	135	796	59	9 130	33	0	265 052	46 875	55	17	344	322 496
Irlanda 73-93	0	24	0	0	0	159 312	0	0	0	22	15	159 373
Dinamarca 73-93	36	22	26	249 655	22	149 122	0	0	100	8	123	399 114
Grecia 81-93	159 624	23 978	0	18 593	2 297 372	401 819	0	112 830	0	0	479 089	3 493 305
Portugal 86-93	17	23	1 568	0	54	7	3 824	0	0	0	85	5 578
España 86-93	1 264	276	0	41 351	48	272	61 934	19 500	0	238	0	124 883
Intra-CE 58-93	1 606 816	634 201	3 398 746	1 629 467	2 453 182	961 819	331 000	209 347	275	785	484 842	11 710 480

Fuente: Eurostat.

ANEXO 7

Total de las exportaciones de los códigos NC 2523 20 (1983/1987), 2523 21 y 2523 21 00 (1988/1992)

1983

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	0	4	97	865	47	0	0	0	0	0	1 013
Bélgica-Luxemburgo 60-87	133	0	19	7 974	0	78	0	0	0	0	0	8 204
Países Bajos 60-87	0	0	0	9 038	0	77	0	0	0	0	0	9 115
Alemania 60-87	1 327	0	351	0	38	36	0	0	0	0	0	1 752
Italia 60-87	616	0	1	50	0	18	0	0	0	0	0	685
Reino Unido 73-87	5	0	530	20	0	0	1 058	0	0	0	0	1 613
Irlanda 73-87	0	0	0	1 960	0	4 180	0	0	0	0	0	6 140
Dinamarca 73-87	0	0	0	471	0	25	0	0	0	0	0	496
Grecia 81-87	0	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	6
Portugal 86-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
España 86-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Intra-CE 58-87	2 081	0	905	19 610	909	4 462	1 058	0	0	0	0	29 025

1984

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	0	0	230	1 850	50	0	0	0	0	0	2 130
Bélgica-Luxemburgo 60-87	104	0	1 063	2 426	0	48	0	0	0	0	0	3 641
Países Bajos 60-87	0	0	0	11 621	0	5	0	0	0	0	0	11 626
Alemania 60-87	5 856	0	284	0	52	68	0	0	0	0	0	6 260
Italia 60-87	857	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	857
Reino Unido 73-87	0	0	0	0	43	0	91	0	0	0	0	134
Irlanda 73-87	0	0	0	1 360	0	5 607	0	0	0	0	0	6 967
Dinamarca 73-87	0	0	10	395	0	105	0	0	0	0	0	510
Grecia 81-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Portugal 86-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
España 86-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Intra-CE 58-87	6 817	0	1 357	16 033	1 945	5 883	91	0	0	0	0	32 126

1985

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	0	0	188	4 960	0	0	0	0	0	0	5 148
Bélgica-Luxemburgo 60-87	124	0	1 662	20 128	0	13	0	0	0	0	0	21 927
Países Bajos 60-87	21	0	0	10 612	43	8	0	0	0	0	0	10 684
Alemania 60-87	3 029	0	188	0	225	3	0	0	0	0	0	3 445
Italia 60-87	919	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	922
Reino Unido 73-87	44	0	0	25	164	0	85	0	0	0	0	318
Irlanda 73-87	0	0	0	718	0	2 740	0	0	0	0	0	3 458
Dinamarca 73-87	0	0	23	256	53	0	0	0	0	0	0	332
Grecia 81-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Portugal 86-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
España 86-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Intra-CE 58-87	4 137	0	1 872	31 929	5 445	2 763	85	0	0	0	0	46 231

1986

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	0	0	8	10 109	0	0	0	0	0	0	10 117
Bélgica-Luxemburgo 60-87	591	0	3 223	271	25	0	0	0	0	0	40	4 150
Países Bajos 60-87	0	0	0	9 485	0	149	0	0	0	0	0	9 634
Alemania 60-87	2 645	0	105	0	1 197	0	0	0	1	0	0	3 948
Italia 60-87	1 160	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1 160
Reino Unido 73-87	0	0	1	0	24	0	72	0	0	0	0	97
Irlanda 73-87	0	0	0	1 100	0	1 217	0	0	0	0	0	2 317
Dinamarca 73-87	0	0	0	45	26	0	0	0	0	0	0	71
Grecia 81-87	0	0	0	0	200	0	0	0	0	0	0	200
Portugal 86-87	0	0	0	0	0	18	0	0	0	0	0	18
España 86-87	67	0	0	0	25	0	0	0	0	0	0	92
Intra-CE 58-87	4 463	0	3 328	10 909	11 607	1 383	72	0	1	0	40	31 803

1987

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	0	0	2	6 756	11	0	0	0	0	29	6 798
Bélgica-Luxemburgo 60-87	564	0	1 779	42	0	0	0	0	0	0	0	2 385
Países Bajos 60-87	0	0	0	9 980	23	657	0	0	0	0	0	10 660
Alemania 60-87	1 018	0	152	0	219	0	0	0	0	0	0	1 389
Italia 60-87	1 121	0	0	0	0	0	0	0	257 589	0	0	258 710
Reino Unido 73-87	5	0	0	0	57	0	12 195	0	0	0	0	12 257
Irlanda 73-87	0	0	0	639	0	1 260	0	0	0	0	0	1 899
Dinamarca 73-87	0	0	0	5	49	100	0	0	6 500	0	0	6 654
Grecia 81-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Portugal 86-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
España 86-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	99	0	99
Intra-CE 58-87	2 708	0	1 931	10 669	7 104	2 028	12 195	0	264 089	99	29	300 852

1988

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-92	Bélgica-Luxemburgo 60-92	Países Bajos 60-92	Alemania 60-92	Italia 60-92	Reino Unido 73-92	Irlanda 73-92	Dinamarca 73-92	Grecia 81-92	Portugal 86-92	España 86-92	EUR12 70-92
Francia 60-92	0	0	51	711	0	31	0	0	0	0	0	793
Bélgica-Luxemburgo 60-92	780	0	3 728	7 886	0	0	0	0	0	1	0	12 395
Países Bajos 60-92	0	0	0	13 275	0	1 104	0	0	0	0	0	14 379
Alemania 60-92	1 230	0	156	0	0	0	0	0	0	0	0	1 386
Italia 60-92	925	0	0	29	0	6	0	0	4 235	0	0	5 195
Reino Unido 73-92	0	0	49	6	0	0	0	0	794	0	0	849
Irlanda 73-92	0	0	0	506	0	3 073	0	0	0	0	0	3 579
Dinamarca 73-92	0	0	0	176	0	12	0	0	0	0	0	188
Grecia 81-92	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
Portugal 86-92	22	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	24
España 86-92	64	0	0	0	99	5	0	0	0	31	0	199
Intra-CE 58-92	3 021	0	3 985	22 589	99	4 230	0	0	5 029	32	2	38 987

1989

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-92	Bélgica-Luxemburgo 60-92	Países Bajos 60-92	Alemania 60-92	Italia 60-92	Reino Unido 73-92	Irlanda 73-92	Dinamarca 73-92	Grecia 81-92	Portugal 86-92	España 86-92	EUR12 70-92
Francia 60-92	0	0	25	853	327	25	0	0	0	0	0	1 230
Bélgica-Luxemburgo 60-92	254	0	2 849	6 875	0	177	0	0	0	0	0	10 155
Países Bajos 60-92	1	0	0	10 290	0	2 762	0	0	0	0	21	13 074
Alemania 60-92	658	0	363	0	49	6	0	0	0	0	0	1 076
Italia 60-92	796	0	0	26	0	0	0	0	4 076	0	0	4 898
Reino Unido 73-92	160	0	0	0	20	0	0	0	0	0	0	180
Irlanda 73-92	0	0	0	528	0	2 327	0	0	0	0	21	2 876
Dinamarca 73-92	0	0	0	52	0	0	0	0	0	0	0	52
Grecia 81-92	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
Portugal 86-92	63	0	0	0	0	21	0	0	0	0	1	85
España 86-92	578	0	0	0	0	0	0	0	20	0	0	598
Intra-CE 58-92	2 515	0	3 237	18 624	396	5 318	0	0	4 096	0	44	34 230

1990

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-92	Bélgica-Luxemburgo 60-92	Países Bajos 60-92	Alemania 60-92	Italia 60-92	Reino Unido 73-92	Irlanda 73-92	Dinamarca 73-92	Grecia 81-92	Portugal 86-92	España 86-92	EUR12 70-92
Francia 60-92	0	0	16	1 032	0	68	0	0	0	0	195	1 311
Bélgica-Luxemburgo 60-92	158	0	6 571	191	0	6	0	0	0	0	0	6 926
Países Bajos 60-92	0	0	0	9 464	0	2 491	0	0	0	0	0	11 955
Alemania 60-92	786	0	121	0	5	114	0	0	0	0	0	1 026
Italia 60-92	679	0	0	9	0	0	0	0	1 211	0	0	1 899
Reino Unido 72-92	27	0	0	7	0	0	8	0	0	0	0	42
Irlanda 73-92	0	0	0	572	0	3 391	0	0	0	0	0	3 963
Dinamarca 73-92	0	0	0	120	0	6 851	0	0	0	0	0	6 971
Grecia 81-92	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Portugal 86-92	45	0	0	0	0	20	0	0	0	0	1	66
España 86-92	1 439	0	0	0	0	112	0	0	0	0	0	1 551
Intra-CE 58-92	3 133	0	6 708	11 394	5	13 052	8	0	1 211	0	196	35 707

1991

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-92	Bélgica-Luxemburgo 60-92	Países Bajos 60-92	Alemania 60-92	Italia 60-92	Reino Unido 73-92	Irlanda 73-92	Dinamarca 73-92	Grecia 81-92	Portugal 86-92	España 86-92	EUR12 70-92
Francia 60-92	0	0	27	1 320	37	54	0	0	0	0	454	1 892
Bélgica-Luxemburgo 60-92	418	0	4 024	31	0	12	0	0	0	0	0	4 485
Países Bajos 60-92	0	0	0	10 812	0	14	0	0	0	0	0	10 826
Alemania 60-92	855	0	143	0	90	11 190	0	0	0	0	0	12 278
Italia 60-92	590	0	0	24	0	0	0	0	396	0	0	1 010
Reino Unido 73-92	0	0	1 422	0	0	0	6 750	0	0	1	0	8 173
Irlanda 73-92	0	0	80	990	0	1 578	0	0	0	0	0	2 648
Dinamarca 73-92	0	0	0	93	0	17	0	0	0	0	0	110
Grecia 81-92	4	0	0	0	0	22	0	0	0	0	0	26
Portugal 86-92	48	0	0	0	0	0	0	0	0	0	43	91
España 86-92	1 375	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1 376
Intra-CE 58-92	3 289	0	5 696	13 271	126	12 887	6 750	0	396	1	497	42 913

1992

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-93	Bélgica-Luxemburgo 60-93	Países Bajos 60-93	Alemania 60-93	Italia 60-93	Reino Unido 73-93	Irlanda 73-93	Dinamarca 73-93	Grecia 81-93	Portugal 86-93	España 86-93	EUR12 70-93
Francia 60-93	0	0	0	2 035	47	3	0	0	0	5	0	2 090
Bélgica-Luxemburgo 60-93	225	0	3 110	333	1	43	0	0	0	0	0	3 712
Países Bajos 60-93	163	0	0	9 111	23	150	0	0	0	0	0	9 447
Alemania 60-93	1 120	0	42	0	1 614	1 103	0	0	0	1	0	3 880
Italia 60-93	512	0	0	19	0	6	0	0	99	0	0	636
Reino Unido 73-93	0	0	0	0	0	0	440	0	0	0	0	440
Irlanda 73-93	0	0	0	769	0	3 826	0	0	0	0	0	4 595
Dinamarca 73-93	0	0	0	232	0	47	0	0	0	0	0	279
Grecia 81-93	0	0	0	0	22	0	0	0	0	0	0	22
Portugal 86-93	15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	31	46
España 86-93	0	0	0	8	0	0	0	0	0	0	0	8
Intra-CE 58-93	2 035	0	3 153	12 508	1 707	5 178	440	0	99	5	31	25 156

Fuente: Eurostat.

ANEXO 8

Total de las importaciones de los códigos NC 2523 20 (1983/1987), 2523 21 y 2523 21 00 (1988/1992)

1983

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	163	74	1 753	394	9	0	0	0	0	0	2 393
Bélgica-Luxemburgo 60-87	5 230	0	14 007	18 787	1	0	604	0	0	0	0	38 629
Países Bajos 60-87	0	0	0	360	0	1 898	170	0	0	0	0	2 428
Alemania 60-87	447	418	9 036	0	77	4 449	1 979	57	0	0	0	16 463
Italia 60-87	85	0	0	11	0	0	0	0	36	0	0	132
Reino Unido 73-87	368	46	43	0	0	0	3 525	0	1	0	0	3 983
Irlanda 73-87	0	0	0	0	0	21	0	0	56	0	0	77
Dinamarca 73-87	1	0	2 945	5 831	0	119	40	0	0	0	0	8 936
Grecia 81-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Portugal 86-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
España 86-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Intra-CE 58-87	6 130	627	26 105	26 742	472	6 496	6 318	57	92	0	0	73 039

1984

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	73	356	5 912	614	0	0	0	0	0	0	6 955
Bélgica-Luxemburgo 60-87	3 992	0	15 005	136	0	108	1 080	0	0	0	0	20 321
Países Bajos 60-87	0	166	0	308	0	51 002	100	0	0	0	0	51 576
Alemania 60-87	414	354	8 245	0	25	21 806	1 440	0	0	0	0	32 284
Italia 60-87	1 599	0	0	4	0	0	0	0	37	0	0	1 640
Reino Unido 73-87	315	14	0	63	22	0	3 597	0	1	0	0	4 012
Irlanda 73-87	0	0	26	0	0	142	0	0	0	0	0	168
Dinamarca 73-87	0	0	6 736	4 540	0	40	40	0	0	0	0	11 356
Grecia 81-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Portugal 86-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
España 86-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Intra-CE 58-87	6 320	607	30 368	10 963	661	73 098	6 257	0	37	0	0	128 311

1985

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	102	48	3 367	517	40	0	0	0	0	0	4 074
Bélgica-Luxemburgo 60-87	4 729	0	18 021	499	0	0	1 300	0	0	0	0	24 549
Países Bajos 60-87	0	1 105	0	379	0	12 264	317	0	0	0	0	14 065
Alemania 60-87	31	51	9 782	0	30	7 275	736	137	0	0	0	18 042
Italia 60-87	3 854	0	0	170	0	0	0	0	36	0	0	4 060
Reino Unido 73-87	110	0	12	0	0	0	1 309	0	0	0	0	1 431
Irlanda 73-87	0	0	0	0	0	120	0	0	0	0	0	120
Dinamarca 73-87	0	0	6 628	6 317	127	1 852	62	0	0	0	0	14 986
Grecia 81-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Portugal 86-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
España 85-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Intra-CE 58-87	8 723	1 258	34 492	10 732	674	21 551	3 723	137	36	0	0	81 326

1986

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	438	47	10 415	469	915	0	0	0	44	24	12 352
Bélgica-Luxemburgo 60-87	6 290	0	20 949	148	0	40	1 180	0	0	0	0	28 607
Países Bajos 60-87	0	1 488	0	38	0	20 884	194	0	0	0	0	22 604
Alemania 60-87	7	166	10 465	0	0	10 529	924	0	0	0	353	22 444
Italia 60-87	8 360	0	0	1 191	0	0	0	0	0	0	0	9 551
Reino Unido 73-87	101	0	118	0	0	0	1 254	0	0	18	0	1 491
Irlanda 73-87	0	0	0	0	0	40	0	0	0	0	0	40
Dinamarca 73-87	1	0	5 250	4 762	55	1 310	44	0	0	0	0	11 422
Grecia 81-87	0	0	0	5	30	18 025	0	0	0	0	0	18 060
Portugal 86-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
España 86-87	0	501	0	0	0	4 400	0	0	0	807	0	5 708
Intra-CE 58-87	14 759	2 592	36 829	16 558	554	56 143	3 596	0	0	868	377	132 276

1987

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-87	Bélgica-Luxemburgo 60-87	Países Bajos 60-87	Alemania 60-87	Italia 60-87	Reino Unido 73-87	Irlanda 73-87	Dinamarca 73-87	Grecia 81-87	Portugal 86-87	España 86-87	EUR 70-87
Francia 60-87	0	475	408	7 782	1 024	0	0	0	20	16	15	9 740
Bélgica-Luxemburgo 60-87	6 704	0	28 526	79	0	773	900	0	0	0	0	36 982
Países Bajos 60-87	177	1 499	0	56	0	10 508	64	0	0	0	0	12 304
Alemania 60-87	28	474	10 423	0	6	25 248	639	0	0	0	554	37 372
Italia 60-87	1 047	0	9	165	0	0	0	0	0	0	24	1 245
Reino Unido 73-87	52	0	638	0	0	0	1 822	0	0	0	0	2 512
Irlanda 73-87	0	0	0	0	0	3 080	0	0	0	0	0	3 080
Dinamarca 73-87	0	0	9 401	5 659	26	5 589	22	0	92	0	0	20 789
Grecia 81-87	0	0	0	0	101 532	25 174	0	0	0	0	9 040	135 746
Portugal 86-87	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30	30
España 86-87	40	0	0	0	0	6 845	0	0	0	0	0	6 885
Intra-CE 58-87	8 048	2 448	49 404	13 740	102 588	77 216	3 447	0	112	16	9 662	266 681

1988

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-92	Bélgica-Luxemburgo 60-92	Países Bajos 60-92	Alemania 60-92	Italia 60-92	Reino Unido 73-92	Irlanda 73-92	Dinamarca 73-92	Grecia 81-92	Portugal 86-92	España 86-92	EUR12 70-92
Francia 60-92	0	778	406	7 708	925	970	0	0	0	8	69	10 864
Bélgica-Luxemburgo 60-92	5 994	0	27 427	7 530	208	82	1 252	0	0	0	39	42 532
Neerland 60-92	180	1 965	0	56	0	19 037	77	0	0	0	0	21 315
Alemania 60-92	8 693	1 501	13 406	0	0	53 167	397	1 210	0	3	362	78 739
Italia 60-92	92	0	5	0	0	0	0	0	1	0	47	145
Reino Unido 73-92	58	7	1 174	10	0	0	1 106	0	0	14	7	2 376
Irlanda 73-92	0	0	0	0	0	20	0	0	0	0	0	20
Dinamarca 73-92	0	0	10 108	4 821	0	12 623	0	0	62	0	0	27 614
Grecia 81-92	0	10	0	0	10 568	800	0	0	0	0	20	11 398
Portugal 86-92	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8 650	8 650
España 86-92	28	0	0	0	0	29 777	0	0	0	0	0	29 805
Intra-CE 58-92	15 046	4 260	52 526	20 125	11 701	116 475	2 832	1 210	63	25	9 195	233 458

1989

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-92	Bélgica-Luxemburgo 60-92	Países Bajos 60-92	Alemania 60-92	Italia 60-92	Reino Unido 73-92	Irlanda 73-92	Dinamarca 73-92	Grecia 81-92	Portugal 86-92	España 86-92	EUR12 70-92
Francia 60-892	0	247	56	9 376	728	138 668	0	0	0	9	85	149 169
Bélgica-Luxemburgo 60-92	17 106	0	26 440	2 641	198	16 698	1 137	0	0	13	2	64 235
Países Bajos 60-92	26	2 706	0	490	0	7 563	0	0	0	0	0	10 785
Alemania 60-92	1 085	1 478	10 676	0	28	92 525	484	2	0	0	97	106 375
Italia 60-92	108	0	17	27	0	0	0	0	0	0	0	152
Reino Unido 73-92	15	177	2 781	6	0	0	1 685	0	0	0	13	4 677
Irlanda 73-92	0	0	28	0	0	14 809	0	0	0	0	0	14 837
Dinamarca 73-92	275	27	10 891	6 947	0	13 991	0	0	94	0	0	32 225
Grecia 81-92	0	0	0	0	2 451	0	0	0	0	0	0	2 451
Portugal 86-92	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	141	141
España 86-92	0	0	0	0	0	7 675	0	0	0	1	0	7 676
Intra-CE 58-92	18 614	4 635	50 888	19 488	3 404	291 928	3 305	2	94	23	338	392 719

1990

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-92	Bélgica-Luxemburgo 60-92	Países Bajos 60-92	Alemania 60-92	Italia 60-92	Reino Unido 73-92	Irlanda 73-92	Dinamarca 73-92	Grecia 81-92	Portugal 86-92	España 86-92	EUR12 70-92
Francia 60-92	0	103	72	10 637	655	113 872	0	0	0	46	216	125 601
Bélgica-Luxemburgo 60-92	10 443	0	25 911	669	241	173 600	1 335	0	0	55	4	212 258
Países Bajos 60-92	53	6 576	0	38	0	15 681	221	0	0	0	19	22 588
Alemania 60-92	893	1 093	10 151	0	0	114 794	396	0	0	1	0	127 328
Italia 60-92	104	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	109
Reino Unido 73-92	7	27	2 553	0	0	0	3 300	0	0	20	0	5 907
Irlanda 73-92	0	0	0	0	0	141 096	0	0	0	0	0	141 096
Dinamarca 73-92	18	0	10 377	7 775	0	24 441	40	0	159	0	0	42 810
Grecia 81-92	0	0	0	0	5 886	0	0	0	0	0	0	5 886
Portugal 86-92	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5
España 86-92	1	0	0	0	0	26 229	0	0	0	2	0	26 232
Intra-CE 58-92	11 518	7 797	49 064	19 123	6 782	609 713	5 291	0	159	125	244	709 816

1991

(en toneladas)

Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-92	Bélgica-Luxemburgo 60-92	Países Bajos 60-92	Alemania 60-92	Italia 60-92	Reino Unido 73-92	Irlanda 73-92	Dinamarca 73-92	Grecia 81-92	Portugal 86-92	España 86-92	EUR12 70-92
Francia 60-92	0	492	0	3 564	563	16 956	0	0	0	64	155	21 794
Bélgica-Luxemburgo 60-92	13 123	0	30 906	8 893	309	102 544	1 816	0	0	42	142	157 775
Países Bajos 60-92	0	4 018	0	54	0	100 626	66	0	0	0	0	104 764
Alemania 60-92	1 528	4 377	12 572	0	8	26 895	662	0	0	0	68	46 110
Italia 60-92	0	4	0	4	0	0	0	0	0	0	0	8
Reino Unido 73-92	65	2	48	67	0	0	2 769	0	0	2	0	2 953
Irlanda 73-92	0	0	0	0	0	139 922	0	0	0	0	0	139 922
Dinamarca 73-92	0	0	12 196	9 716	0	77 428	0	0	60	2	0	99 402
Grecia 81-92	0	0	0	0	347	81 712	0	0	0	0	0	82 059
Portugal 86-92	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
España 86-92	1 104	0	0	0	0	47 710	0	0	0	23	0	48 837
Intra-CE 58-92	15 819	8 892	55 722	22 297	1 227	593 791	5 313	0	60	132	365	703 618

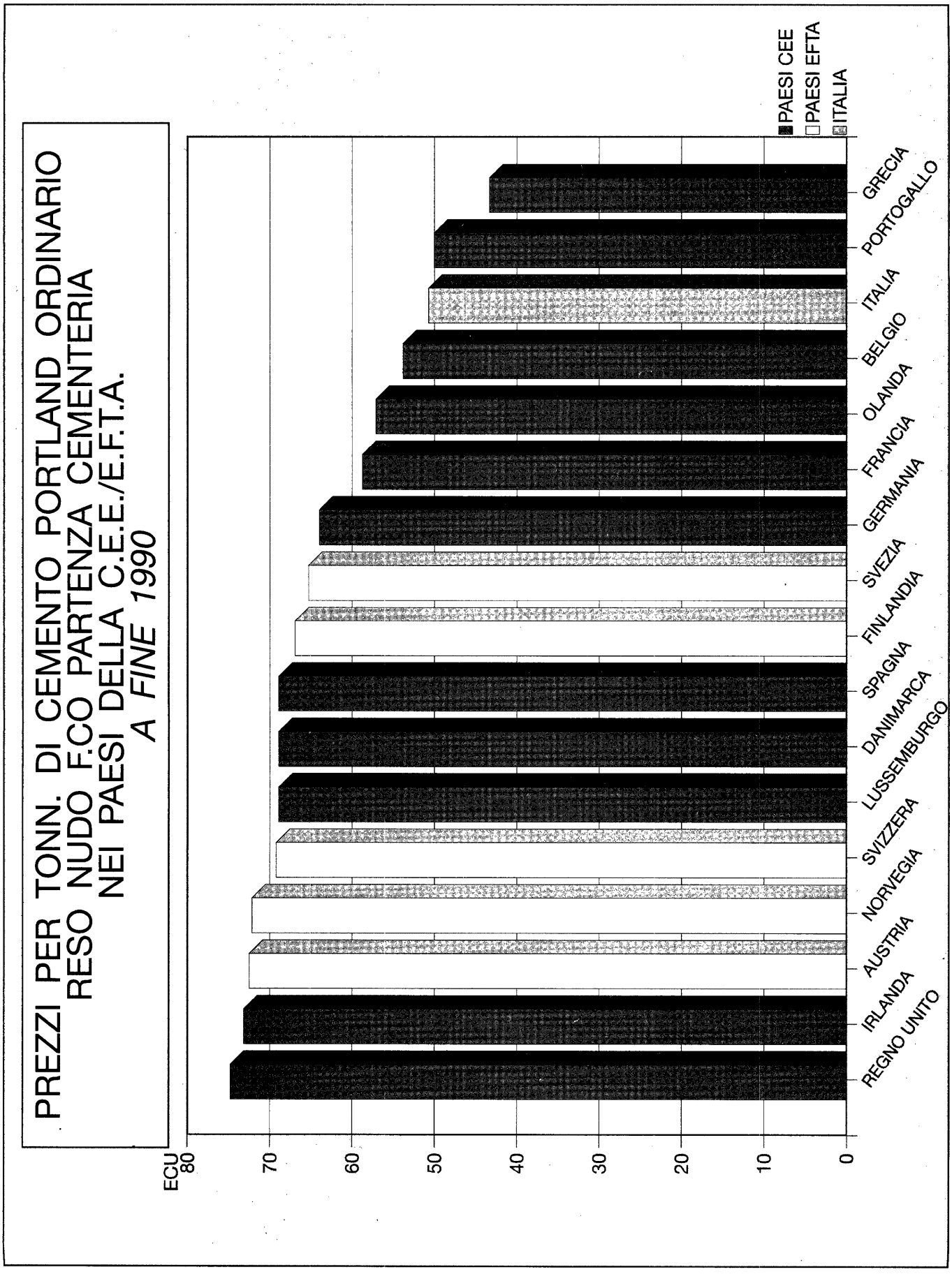
1992

(en toneladas)

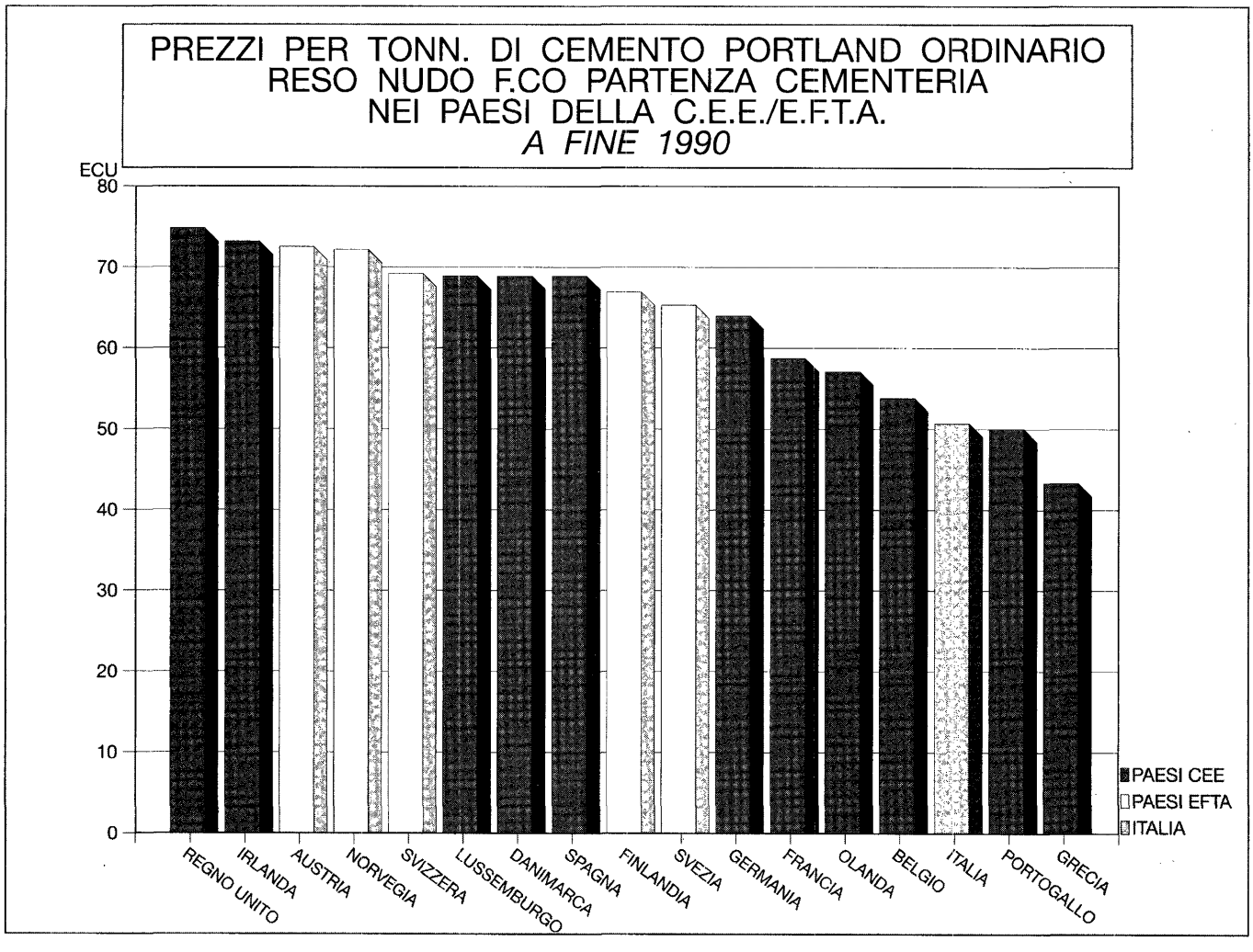
Países asociados	Países declarantes											
	Francia 60-93	Bélgica-Luxemburgo 60-93	Países Bajos 60-93	Alemania 60-93	Italia 60-93	Reino Unido 73-93	Irlanda 73-93	Dinamarca 73-93	Grecia 81-93	Portugal 86-93	España 86-93	EUR12 70-93
Francia 60-93	0	131	0	2 671	510	6 003	21	0	0	0	34	9 370
Bélgica-Luxemburgo 60-93	7 451	0	33 434	10 070	209	136	2 218	0	0	91	291	53 900
Países Bajos 60-93	25	3 138	0	41	0	45 359	66	0	0	0	0	48 629
Alemania 60-93	1 729	3 451	10 896	0	0	63 528	579	48	19	0	24	80 274
Italia 60-93	85	0	0	1 345	0	0	0	0	0	0	7	1 437
Reino Unido 73-93	6	0	0	22	0	0	3 152	0	0	1	0	3 181
Irlanda 73-93	0	0	0	0	0	113 946	0	0	0	0	0	113 946
Dinamarca 73-93	25	0	10 516	13 079	0	74 092	0	0	0	0	0	97 712
Grecia 81-93	0	0	0	0	49	0	0	0	0	0	0	49
Portugal 86-93	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0	24	27
España 86-93	112	0	0	0	0	52 975	0	0	0	2	0	53 089
Intra-CE 58-93	9 436	6 721	55 101	27 229	768	356 040	6 036	48	19	94	380	461 872

Fuente: Eurostat.

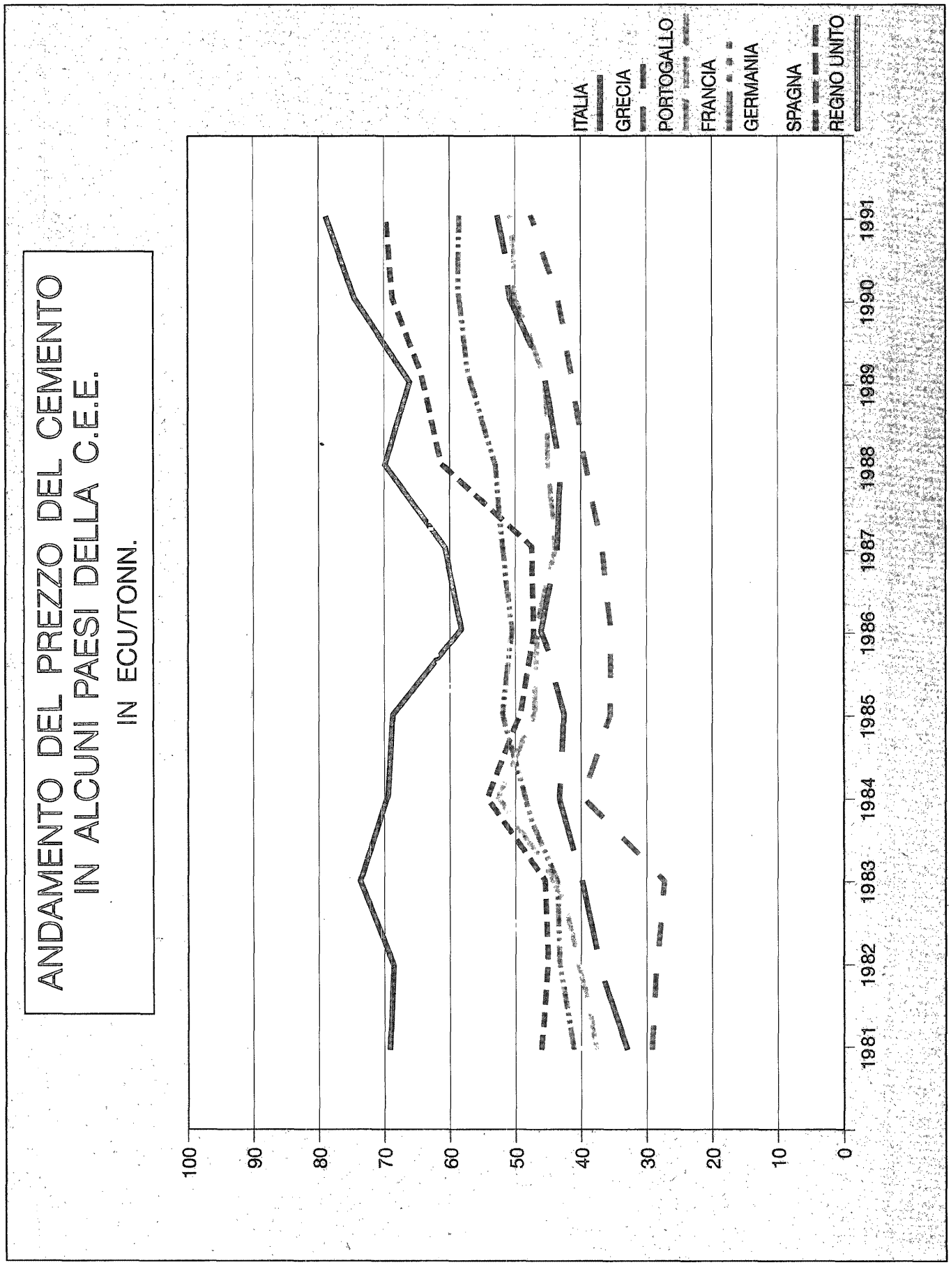
ANEXO 9-1


PREZZI PER TONN. DI CEMENTO PORTLAND ORDINARIO
RESO NUDO F.CO PARTENZA CEMENTERIA
NEI PAESI DELLA C.E.E./E.F.T.A.
A FINE 1990
PAESI CEE
PAESI EFTA
ITALIA
ECU
80
70
60
50
40
30
20
10
0
GRECIA
PORTOGALLO
ITALIA
BELGIO
OLANDA
FRANCIA
GERMANIA
SVEZIA
FINLANDIA
SPAGNA
DANIMARCA
LUSSEMBURGO
SVIZZERA
NORVEGIA
AUSTRIA
IRLANDA
REGNO UNITO

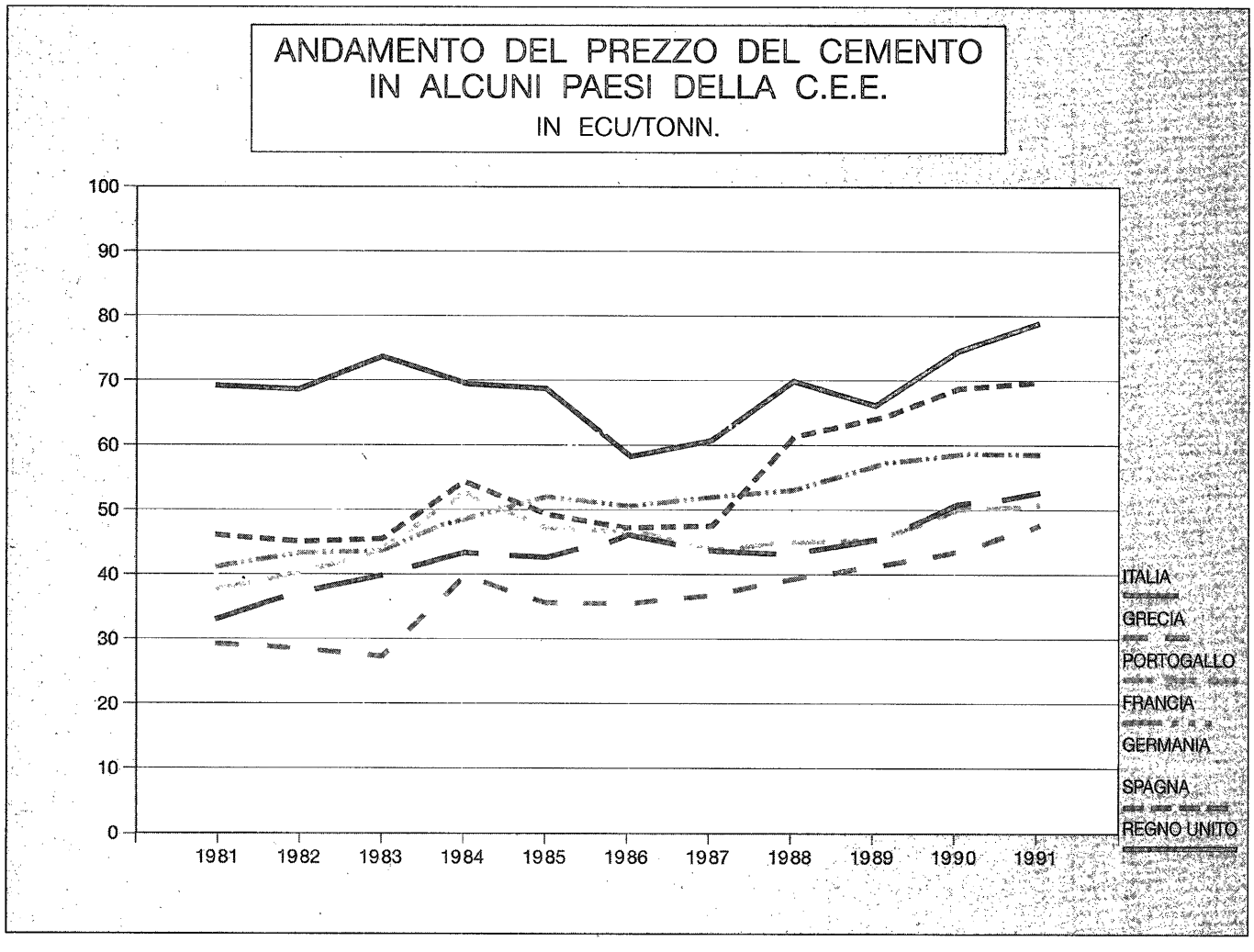
ANEXO 9-2


PREZZI PER TONN. DI CEMENTO PORTLAND ORDINARIO
RESO NUDO F.CO PARTENZA CEMENTERIA
NEI PAESI DELLA C.E.E./E.F.T.A.
A FINE 1990
ECU
80
70
60
50
40
30
20
10
0
REGNO UNITO
IRLANDA
AUSTRIA
NORVEGIA
SVIZZERA
LUSSEMBURGO
DANIMARCA
SPAGNA
FINLANDIA
SVEZIA
GERMANIA
FRANCIA
OLANDA
BELGIO
ITALIA
PORTOGALLO
GRECIA
PAESI CEE
PAESI EFTA
ITALIA

ANEXO 9-3


ANDAMENTO DEL PREZZO DEL CEMENTO
IN ALCUNI PAESI DELLA C.E.E.
IN ECU/TONN.
ITALIA
GRECIA
PORTOGALLO
FRANCIA
GERMANIA
SPAGNA
REGNO UNITO
100
90
80
70
60
50
40
30
20
10
0
1981
1982
1983
1984
1985
1986
1987
1988
1989
1990
1991

ANEXO 9-4


ANDAMENTO DEL PREZZO DEL CEMENTO
IN ALCUNI PAESI DELLA C.E.E.
IN ECU/TONN.
100
90
80
70
60
50
40
30
20
10
0
1981
1982
1983
1984
1985
1986
1987
1988
1989
1990
1991
ITALIA
GRECIA
PORTOGALLO
FRANCIA
GERMANIA
SPAGNA
REGNO UNITO