II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 14 de octubre de 1998

relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 85 del Tratado CE

(asuntos IV/F-3/33.708 — British Sugar Plc, IV/F-3/33.709 — Tate & Lyle Plc, IV/F-3/33.710 — Napier Brown & Company Ltd y IV/F-3/33.711 — James Budgett Sugars Ltd)

[notificada con el número C(1998) 3061]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(1999/210/CE)

ÍNDICE

Considerandos

I. **INTRODUCCIÓN Y PROCEDIMIENTO** 1-2

II. **HECHOS** 3-58

A. PRODUCTO 3

B. EL RÉGIMEN DEL AZÚCAR DE LA POLÍTICA AGRÍCOLA COMÚN 4-7

C. EMPRESAS IMPLICADAS Y POSICIÓN DE LAS MISMAS EN EL REINO UNIDO Y, ESPECIALMENTE, EN GRAN BRETAÑA 8-13

1. ***Productores de azúcar en el Reino Unido*** 8-9

1.1. British Sugar 8

1.2. Tate & Lyle 9

2. ***Comerciantes de azúcar en el Reino Unido*** 10-13

2.1. Napier Brown 12

2.2. James Budgett 13

Considerandos

D. PRODUCCIÓN Y OFERTA DE AZÚCAR EN EL REINO UNIDO Y, EN PARTICULAR, EN GRAN BRETAÑA 14-21

1. ***Cuotas de mercado*** 14-15

2. ***Importaciones procedentes de otros Estados miembros al Reino Unido y, especialmente, a Gran Bretaña*** 16-21

E. POSICIÓN COMPETITIVA RELATIVA A BRITISH SUGAR, TATE & LYLE, NAPIER BROWN Y JAMES BUDGETT 22-23

F. HECHOS SUBYACENTES A LA INFRACCIÓN DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA 24-57

1. ***Antecedentes*** 24-28

2. ***Comportamiento anticompetitivo*** 29-57

2.1. Resumen 29

2.2. Presentación detallada 30-57

2.2.1. Precios del azúcar industrial; matriz de precios 37-45

2.2.2. Precios de venta al por menor 46-48

2.2.3. Disponibilidad y valor de la información acerca de los precios del azúcar 49

2.2.4. Otros detalles de las reuniones 50-51

2.2.5. Evaluación de las partes acerca de la situación del mercado en el período considerado 52-56

2.2.6. Divergencia entre los aumentos del precio institucional y los aumentos de British Sugar 57

G. PROCEDIMIENTO PARALELO DE LA OFT 58

III. **FUNDAMENTOS DE DERECHO** 59-184

A. DEFINICIÓN DEL MERCADO DE REFERENCIA 59-65

1. ***Mercado de productos de referencia*** 59

2. ***Mercado geográfico de referencia*** 60-65

B. ACUERDO Y/O PRÁCTICA CONCERTADA ENTRE EMPRESAS CON EL OBJETO O EFECTO DE UNA RESTRICCIÓN APRECIABLE DE LA COMPETENCIA 66-154

1. ***Evaluación de la Comisión*** 66-78

1.1. Acuerdo y/o práctica concertada entre empresas 66-71

1.2. Objeto o efecto de una restricción apreciable de la competencia 72-77

1.2.1. Coordinación de precios 72-76

1.2.2. Magnitud de la infracción 77

1.3. Conclusión 78

2. ***Alegaciones de las partes y réplica de la Comisión*** 79-154

2.1. Ni acuerdo, ni práctica concertada, el liderazgo de precios de British Sugar 79-97

2.1.1. Alegaciones de British Sugar 79-81

2.1.2. Alegaciones de Tate & Lyle 82-83

2.1.3. Alegaciones de Napier Brown 84

2.1.4. Alegaciones de James Budgett 85

Considerandos

2.1.5. Respuestas de la Comisión 86-97

a) Liderazgo de precios de British Sugar 86-88

b) Acuerdo y/o práctica concertada 89-97

aa) Importancia de las reuniones 90

bb) Acuerdo y/o práctica concertada entre British Sugar y Tate & Lyle 91-92

cc) Acuerdo y/o práctica concertada entre British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown y James Budgett 93-94

dd) Práctica concertada sin pruebas de su repercusión real ... 95-97

2.2. Transparencia del mercado del azúcar, información privilegiada anterior a las fuentes, valor de la información sobre precios facilitada en las reuniones, función de las reuniones y su efecto contrario a la competencia en el mercado 98-123

2.2.1. Alegaciones de British Sugar 98-123

a) Azúcar industrial 100-102

b) Azúcar al por menor 103-108

2.2.2. Alegaciones de Tate & Lyle 109-113

2.2.3. Alegaciones de Napier Brown 114

2.2.4. Alegaciones de James Budgett 115

2.2.5. Réplicas de la Comisión 116-123

a) Importancia de los efectos creados por el acuerdo y/o práctica concertada 116-119

b) Transparencia del mercado del azúcar, información privilegiada con antelación a otras fuentes, valor de la información sobre precios facilitada en las reuniones y función de éstas 120-122

c) Conclusión 123

2.3. Presunto objeto de las reuniones, especialmente los Compromisos 124-154

2.3.1. Alegaciones de British Sugar 124-130

a) Los Compromisos 126-129

b) Otros objetivos de las reuniones 130

2.3.2. Alegaciones de Tate & Lyle 131

2.3.3. Argumentos de Napier Brown 132

2.3.4. Alegaciones de James Budgett 133

2.3.5. Respuesta de la Comisión 134-154

a) Los compromisos 135-152

aa) Participantes en las reuniones 141

bb) Cronología de los acontecimientos 142-143

cc) El objeto de fondo de las reuniones 144-148

dd) Significado del programa de observancia 149-151

ee) Métodos alternativos de observancia y seguimiento del cumplimiento de los compromisos 152

b) Otras explicaciones de las reuniones 153

c) Conclusión 154

Considerandos

C. EFECTO APRECIABLE SOBRE EL COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS MIEMBROS 155-183

1. ***Valoración de la Comisión*** 155-168

1.1. La redacción del apartado 1 del artículo 85 y las pautas establecidas por el Tribunal de Justicia 155-158

1.2. Valoración del presente caso 159-168

1.2.1. Azúcar industrial 163-166

1.2.2. Azúcar al detalle 167-168

2. ***Alegaciones de las partes*** 169-175

2.1. British Sugar 169-171

2.2. Tate & Lyle 172

2.3. Napier Brown 173

2.4. James Budgett 174-175

3. ***Respuestas de la Comisión*** 176-183

D. APARTADO 3 DEL ARTÍCULO 85 DEL TRATADO 184

IV. INAPLICABILIDAD DEL REGLAMENTO N° 26 185-188

V. ARTÍCULO 3 DEL REGLAMENTO N° 17 189

VI. LETRA A) DEL APARTADO 2 DEL ARTÍCULO 15 DEL REGLAMENTO N° 17 .. 190-217

A. INTENCIONALIDAD 191-292

B. GRAVEDAD DE LA INFRACCIÓN 193-198

C. DURACIÓN DE LA INFRACCIÓN 199-202

D. CIRCUNSTANCIAS AGRAVANTES Y ATENUANTES 203-210

1. ***La organización común del mercado del azúcar en la Comunidad*** 203-205

2. ***British Sugar*** 206-210

E. COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN DE 18 DE JULIO DE 1996 SOBRE LA NO IMPOSICIÓN O REDUCCIÓN DE MULTAS 211-217

1. ***Las cuatro partes*** 212-213

2. ***El caso concreto de Tate & Lyle*** 214-217

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento del Consejo nº 17, de 6 de febrero de 1962, Primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado [1], cuya última modificación la constituye el Acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia, y, en particular, el apartado 2 de su artículo 15,

Vista la Decisión adoptada por la Comisión el 4 de mayo de 1992 de iniciar el procedimiento en el presente asunto,

Habiendo ofrecido a las empresas interesadas la oportunidad de ser escuchadas en aquellos aspectos planteados en el pliego de cargos de la Comisión, a tenor de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 19 del Reglamento nº 17 y en el Reglamento nº 99/63/CEE de la Comisión, de 25 de julio de 1963, relativo a las audiencias a que se refieren los apartados 1 y 2 del artículo 19 del Reglamento nº 17 del Consejo [2],

Después de haber consultado con el Comité consultivo sobre prácticas restrictivas y posiciones dominantes,

Considerando lo siguiente:

I. INTRODUCCIÓN Y PROCEDIMIENTO

(1) La presente Decisión se ocupa de la coordinación que han llevado a cabo los dos fabricantes de azúcar de Gran Bretaña, British Sugar Plc [en lo sucesivo «British Sugar» [3]] y Tate & Lyle Plc [en lo sucesivo «Tate & Lyle» [4]], y dos comerciantes de azúcar, Napier Brown & Company Ltd (en lo sucesivo «Napier Brown») y James Budgett Sugars Ltd (en lo sucesivo «James Budgett») en su política de precios del azúcar industrial blanco granulado en Gran Bretaña. También trata de la coordinación llevada a cabo por los dos fabricantes de azúcar en su política de precios del azúcar blanco granulado al por menor en Gran Bretaña. El período de infracción (en lo sucesivo «el período considerado») es el comprendido entre el 20 de junio de 1986 y el 2 de julio de 1990, en lo que se refiere a British Sugar y Tate & Lyle, y entre finales de 1986 y el 2 de julio de 1990, respecto a Napier Brown y James Budgett.

(2) El punto de partida del procedimiento de la Comisión en el presente asunto, y de un procedimiento paralelo llevado a cabo por la UK Office of Fair Trading (el organismo de defensa de la competencia del Reino Unido, en lo sucesivo «OFT») [5], son dos cartas escritas por Tate & Lyle a la OFT el 16 de julio y el 29 de agosto de 1990, en las que se autoinvolucraba en el asunto. El 4 de mayo de 1992 la Comisión inició un procedimiento en contra de las cuatro partes anteriormente mencionadas, así como de otros productores europeos de azúcar, y el 12 de junio de 1992 la Comisión envió un pliego de cargos a todos ellos. Este primer pliego de cargos englobaba varios casos de política anticompetitiva en el ámbito del comercio azucarero en el Reino Unido en los que se infringía el apartado 1 del artículo 85 y el artículo 86 del Tratado. Una vez recibidas las respuestas de las partes y escuchadas sus declaraciones en la audiencia oral acerca de este primer pliego de cargos, la Comisión decidió reorientar el asunto centrándolo en las infracciones más inequívocamente demostrables con arreglo a la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas. En consecuencia, el 18 de agosto de 1995 se envió a las partes un nuevo pliego de cargos que sustituía al anterior. La presente Decisión toma ya en consideración la respuesta por escrito de las partes al pliego de cargos revisado, sus declaraciones en las audiencias orales de los días 18 y 19 de abril de 1996 y posteriores, así como la respuesta de las partes al primer pliego de cargos y sus declaraciones en la audiencia oral posterior al mismo, en la medida en la que sigan siendo pertinentes en relación con las alegaciones contenidas en el pliego de cargos revisado.

II. HECHOS

A. PRODUCTO

(3) El producto a que se refiere el presente asunto es el azúcar blanco granulado.

El azúcar se fabrica a partir de remolacha o de caña de azúcar. Con la excepción de una parte del sur de España y de los departamentos franceses de ultramar, la caña de azúcar no se cultiva en la Comunidad Europea. A efectos de la presente Decisión [6], cabe distinguir tres tipos distintos de azúcar: azúcar blanco granulado, azúcar líquido y azúcares especiales.

El azúcar blanco granulado, normalmente denominado simplemente «azúcar blanco», es el producto final del procesamiento de la remolacha y el refinado de la caña. Los Reglamentos comunitarios definen distintas calidades [7]. La calidad estándar se denomina «azúcar CE II». El azúcar blanco granulado constituye la mayor parte de la producción y el consumo en la Comunidad, y también en el Reino Unido y, en particular, en Gran Breta-

ña ([8]). Se vende tanto al sector industrial (en lo sucesivo «azúcar industrial») como al comercio minorista (en lo sucesivo «azúcar al por menor»).

Los azúcares líquidos se usan fundamentalmente en la industria de transformación de alimentos. La calidad más alta se obtiene disolviendo el azúcar blanco granulado mientras que la más baja se obtiene únicamente a partir de la caña de azúcar mediante la mezcla de sustancias líquidas producidas en las distintas fases del proceso de refinado de la caña de azúcar.

Los azúcares especiales son todos ellos azúcares secos distintos de los granulados. En esta categoría se incluyen los azúcares para consumo directo procedentes de los países de África, del Caribe y del Pacifico (ACP), el azúcar moreno, azúcares en polvo, azúcar glas y otros azúcares molidos así como almíbares y melazas ([9]).

B. EL RÉGIMEN DEL AZÚCAR DE LA POLÍTICA AGRÍCOLA COMÚN

(4) El régimen del azúcar de la política agrícola común pretende prestar apoyo a la producción de azúcar en la Comunidad. La producción de azúcar fabricada a partir de remolacha y caña producida en la Comunidad está restringida por unas cuotas nacionales (una cuota «A» y otra «B») que son aprobadas por el Consejo. En principio, estas cuotas no han cambiado desde 1981. La cuota asignada a cada país es distribuida por su Gobierno entre los diferentes productores nacionales.

Existe un sistema de precios de apoyo pero sólo para el azúcar de la cuota A y B. Todo el azúcar fabricado por empresas comunitarias por encima de las cuotas A y B se denomina azúcar «C» y debe venderse en el mercado mundial sin apoyo (a países no comunitarios), o ser almacenado durante al menos doce meses y utilizado como parte del azúcar A o B de los años siguientes.

(5) Además del azúcar A y B, la Comunidad concede un precio de apoyo para una cierta cantidad de azúcar importado en virtud del Convenio de Lomé ([10]). En el período comprendido entre 1986 y 1990, las importaciones preferentes ascendieron a 1 305 000 toneladas. Casi todo el azúcar con acceso preferente es importado (y también lo fue en el período considerado) por Tate & Lyle en forma de azúcar de caña semiprocesado, que a continuación es refinado en productos acabados. A los importadores y refinadores de azúcar de caña ACP se les asigna un margen («margen institucional») para esta actividad. Este margen de refinado se determina de una forma diferente a la utilizada para calcular el margen fijo de fabricación de azúcar a partir de remolacha debido a sus características especiales. En el período considerado el margen institucional del azúcar de caña era más bajo que el disponible para el refinado del de remolacha. Como resultado de ello, los refinadores de azúcar de caña preferente tuvieron una desventaja de margen estructural en comparación con los fabricantes de azúcar de remolacha de la Comunidad ([11]).

(6) Cada año el Consejo establece una serie de precios institucionales correspondientes a la compra de azúcar de remolacha y a su procesamiento y venta, de los cuales el más importante es el precio de intervención, es decir, el precio al que cualquier fabricante puede vender azúcar A o B a los organismos nacionales de intervención. Las empresas que venden en régimen de intervención reciben a cambio de su azúcar procesado el precio denominado de intervención. Sin embargo, en los últimos años no se ha vendido azúcar con arreglo a este régimen. Como parte de las medidas destinadas a garantizar la autofinanciación del régimen del azúcar ([12]), se aplica de manera uniforme un gravamen de almacenamiento a todo el azúcar A y B no vendido en régimen de intervención. El precio de intervención más el gravamen de almacenamiento constituye el precio mínimo garantizado del azúcar A y B. Éste se denomina precio de apoyo efectivo. El azúcar preferente importado con arreglo al Convenio de Lomé no participa en el sistema de reembolso de los costes de almacenamiento, por lo que no se le aplica dicho gravamen.

En el período considerado el Consejo fijó también un precio umbral. Este era el precio al que se podía importar de terceros países azúcar fuera de cuota. Las importaciones tenían que pagar unos derechos de importación equivalentes a la diferencia entre los precios mundiales de libre mercado y el precio umbral. A partir de julio de 1995 (con la aplicación de la Ronda Uruguay) la exacción variable fue sustituida, en primer lugar, por un gravamen fijo y, en segundo lugar, por un gravamen complementario que actúa como mecanismo de salvaguardia en caso de precios mundiales particularmente bajos.

Los Reglamentos comunitarios tienen el efecto de fijar los precios mínimos (intervención más almacenamiento) del azúcar vendido en la Comunidad.

El Consejo establece también unos precios mínimos que los fabricantes de azúcar deben abonar a los productores de remolacha.

(7) Los fabricantes de azúcar de remolacha pueden vender azúcar A o B libremente en toda la Comunidad. Si no consiguen vender su azúcar de esta forma pueden, bien venderlo en régimen de intervención o exportarlo al mercado mundial. En este último caso, reciben una restitución a la exportación calculada con arreglo a un sistema de licitación. Normalmente la «venta con restitución» es más interesante que la venta a la intervención ([13]).

C. EMPRESAS IMPLICADAS Y POSICIÓN DE LAS MISMAS EN EL REINO UNIDO Y, ESPECIALMENTE, EN GRAN BRETAÑA

1. *Productores de azúcar en el Reino Unido*

1.1. **British Sugar**

(8) British Sugar es el único procesador de remolacha azucarera del Reino Unido. Toda la cuota anual de azúcar A y B de este país, que asciende a 1 144 millones de toneladas, es adjudicada a esta empresa. En el ejercicio que finalizó el 30 de septiembre de 1989, el volumen de negocios mundial de British Sugar en todos los productos ascendió a 677,6 millones de libras esterlinas. Entre 1982 y 1990 British Sugar fue una filial de S & W Berisford Plc ([14]). En diciembre de 1990/enero de 1991, la empresa fue comprada por Associated British Foods Plc ([15]).

1.2. **Tate & Lyle**

(9) Desde el comienzo del período considerado hasta el momento presente, la estructura del grupo Tate & Lyle se ha mantenido incambiada. Tate & Lyle Plc es la matriz de un grupo cuyas empresas operan en diferentes sectores de la economía de todo el mundo. Dentro del grupo, Tate & Lyle Industries Ltd, una filial de Tate & Lyle Plc, es responsable del refinado de azúcar de caña en el Reino Unido: esta tarea la lleva a cabo su división operativa, Tate & Lyle Sugars (TLS). La gran mayoría de importaciones comunitarias de azúcar de caña bruto en régimen preferente es procesada por Tate & Lyle en sus refinerías de Gran Bretaña. Para asegurarse el suministro de azúcar de caña bruto, Tate & Lyle celebra contratos de suministro por cinco años renovables con una serie de productores ACP. Cuenta con dos refinerías en Gran Bretaña, una en Londres (Silvertown) y otra en Escocia (Greenock). La refinería escocesa ha sido clausurada recientemente. Ambas refinerías han funcionado al máximo de su capacidad o cerca de ella desde el ejercicio financiero 1982/83. Aparte del refinado de azúcar en el Reino Unido, Tate & Lyle ejerce dicha actividad en otros países tales como Portugal, Estados Unidos, Canadá, Australia y Zimbabve. Está también presente en el sector de los endulzantes a base de cereal y del almidón en Europa y Norteamérica. En el ejercicio que terminó el 30 de septiembre de 1989, el volumen de negocios mundial del grupo Tate & Lyle ascendió, para todos sus productos, a 3 359,9 millones de libras esterlinas.

2. *Comerciantes de azúcar en el Reino Unido*

(10) En el período considerado la distribución de azúcar en Gran Bretaña fue llevada a cabo por British Sugar y Tate & Lyle, por un productor del continente (De Danske Sukkerfabrikker) a través de un agente exclusivo (Czarnikow Ltd) y por comerciantes independientes. Los principales comerciantes de Gran Bretaña eran Napier Brown, James Budgett, Billington y J.M. Thomas.

(11) Los comerciantes llevan a cabo su actividad de dos formas: «a comisión» y «con carácter autónomo». En las actividades a comisión, los comerciantes actúan como agentes de los dos productores del Reino Unido (British Sugar y Tate & Lyle), de los que reciben una comisión o tarifa fija. En esta función llevan a cabo las actividades de registro de los pedidos, facturación y percepción del pago. No efectúan la negociación de precios, que tiene lugar directamente entre el productor y el cliente ([16]). Aunque esta actividad no es muy interesante financieramente, supone la obtención de una cuota de mercado y, por lo tanto, sirve de trampolín para la venta de azúcar en condiciones más rentables, a saber, con carácter autónomo ([17]). Con arreglo a esta última modalidad, el comerciante compra el azúcar por cuenta propia y lo vende en nombre propio fijando las condiciones y, por lo tanto, los beneficios que va a obtener. Su fuente de suministro son los dos productores e importadores del Reino Unido. Los comerciantes efectúan importaciones por cuenta propia y en nombre propio ([18]). En el período considerado, Napier Brown y James Budgett importaron azúcar del continente. James Budgett importó también azúcar de origen comunitario de la República de Irlanda.

2.1. **Napier Brown**

(12) Napier Brown es el mayor de los cuatro comerciantes de azúcar de Gran Bretaña. Sus actividades comerciales a comisión con British Sugar y Tate & Lyle han descendido de un 33 % a un 23 % del total en el ámbito del azúcar granulado. Su comercio con carácter autónomo ha pasado de un 67 % a un 77 % aproximadamente. Desde el ejercicio que terminó el 31 de marzo de 1990, Napier Brown es una filial al 100 % de Napier Brown Holdings Ltd, cuyas actividades consisten en el comercio, la fabricación y el envasado de azúcar, frutas desecadas, frutos secos y bebidas frías. En el ejercicio que terminó el 31 de marzo de 1990, Napier Brown alcanzó un volumen de negocios mundial de 258,2 millones de libras esterlinas en todos los productos.

2.2. **James Budgett**

(13) James Budgett Sugars es el segundo comerciante de Gran Bretaña. Sus actividades comerciales a comisión con Tate & Lyle y British Sugar han disminuido de un 70 % del total en 1986 a un 50 % en 1990 en el ámbito del azúcar granulado. Su comercio con carácter autónomo con los dos productores de azúcar del Reino Unido en el mismo período aumentó de un 20 % a un 40 %. Sus importaciones se triplicaron entre 1986 y 1990 hasta constituir un 10 % de sus actividades totales en el ámbito. Desde el ejercicio que terminó el 31 de marzo de 1990, la mayoría de las acciones de James Budgett son propiedad de ED & F Man Ltd, el mayor comerciante azucarero del mundo, que en 1994 cambió su nombre por el de «ED & F Man Group Plc». El 17 de mayo de 1989 Irish Sugar adquirió un 33,3 % de las acciones de James Budgett. En la misma fecha, James Budgett se convirtió en el distribuidor exclusivo de Irish Sugar para Gran Bretaña. El 10 de agosto de 1992, James Budgett cambió de nombre, ya que de «James Budgett & Son Ltd» pasó a denominarse «James Budgett Sugar Ltd». En el ejercicio que terminó el 31 de marzo de 1990, el volumen de negocios mundial de James Budgett ascendió a 163,8 millones de libras esterlinas en todos los productos.

D. PRODUCCIÓN Y OFERTA DE AZÚCAR EN EL REINO UNIDO Y, EN PARTICULAR, EN GRAN BRETAÑA

1. *Cuotas de mercado*

(14) La oferta y la demanda de azúcar en el Reino Unido están en gran medida equilibradas, como sucedió también en el período considerado y como puede comprobarse en el cuadro siguiente [19]:

Oferta y consumo de azúcar natural en el mercado del Reino Unido

(en miles de toneladas en equivalente de azúcar blanco)

	Ejercicios (del 1 de octubre al 30 de septiembre)			
	1986/87	1987/88	1988/89	1989/90
Producción total	**1 318**	**1 226**	**1 304**	**1 264**
C: para la exportación				
(cuoto de British Sugar = 1 144)	– 174	– 82	– 160	– 120
Producción disponible	1 144	1 144	1 144	1 144
Variación de existencias	– 57	+ 43	+ 24	+ 30
Importación de países ACP	1 167	1 214	1 194	1 139
Importación de otros terceros países	1	—	—	—
Importación de los Estados miembros	88	110	132	153
Total oferta de azúcar	**2 343**	**2 511**	**2 494**	**2 466**
Exportación a terceros países	– 85	– 178	– 121	– 135
Exportación a Estados miembros	– 29	– 75	– 78	– 37
Consumo nacional	**2 229**	**2 258**	**2 295**	**2 294**

El cuadro expresa todas las cifras en «equivalentes de azúcar blanco», cubriendo todos los tipos de azúcar, particularmente las tres principales categorías, azúcar blanco granulado, azúcar líquido y azúcares especiales ([20]); a los tipos de azúcar que no son blanco granulado se ha aplicado un factor de conversión. Las importaciones procedentes de otros Estados miembros, que son las más importantes en el presente asunto, entran en el Reino Unido en su inmensa mayoría en forma de azúcar blanco granulado a granel (en carguero), en sacos de 50 kilos o paquetes para su venta al por menor.

(15) En el período considerado, British Sugar y Tate & Lyle produjeron entre los dos más del 90 % del azúcar vendido en el Reino Unido. En dicho período las cuotas de mercado permanecieron globalmente estables ([21]) en el mercado del azúcar granulado; British Sugar alcanzó entre 1986/87 y 1989/90 una cuota de entre el 51 % y el 54 %, y Tate & Lyle de entre el 38 % y el 40 %; las ventas al por menor de Napier Brown supusieron un [suprimido, secreto comercial] del mercado y las importaciones entre el 6 % y el 8 % ([22]). Dichas importaciones procedían principalmente de Dinamarca, Francia e Irlanda. Todas ellas, y especialmente las de Dinamarca y Francia, aumentaron entre 1986/87 y 1989/90 ([23]).

2. *Importaciones procedentes de otros Estados miembros al Reino Unido y, especialmente, a Gran Bretaña*

(16) British Sugar ha confirmado ([24]) que, en el período considerado, siguió una política de fijación de precios justo por debajo del nivel en el que los productores continentales estarían interesados en exportar cantidades importantes de azúcar al Reino Unido, dificultándole así la posibilidad de vender la totalidad de su cuota A y B en el Reino Unido. Esta afirmación es aceptada por las demás partes en el procedimiento y concuerda con las investigaciones de la Comisión en la Decisión Napier Brown ([25]) y con las investigaciones de la MMC en su segundo y tercer informe ([26]). Aunque la mayoría de las fuentes mencionan al Reino Unido, la afirmación es especialmente válida en Gran Bretaña. En algunos aspectos las condiciones son diferentes en Irlanda del Norte ([27]), pero la afirmación puede siempre aplicarse en el mercado de Gran Bretaña. En éste, el precio del azúcar es superior al de otros Estados miembros vecinos. Esto se debe a los costes de transporte del azúcar por el Canal de la Mancha. Ahora bien, para que se produjera un volumen sustancial de importaciones sería necesario que los precios en Gran Bretaña fueran bastante superiores a los del continente; los exportadores potenciales sólo se decidirían a exportar en gran escala a Gran Bretaña si la diferencia fuera muy importante, por temor a medidas de represalia de los productores británicos ([28]).

(17) En el período considerado, Tate & Lyle adoptó una política activa de disuasión de importaciones ([29]). Tomó contacto con los principales productores del continente que tradicionalmente habían vendido cantidades significativas de azúcar en Gran Bretaña: Béghin-Say (Francia), Irish Sugar y De Danske Sukkerfabrikker (DDS), informándoles de que, si decidían aumentar sus exportaciones de azúcar al Reino Unido, Tate & Lyle reaccionaría colocando cantidades mayores en sus mercados ([30]). La razón de Tate & Lyle para emprender esta política era la de que, a su juicio, la intención de British Sugar era vender la totalidad de su cuota A y B en el mercado del Reino Unido ([31]), y que, como había demostrado la guerra de precios de 1984 a 1986, en caso necesario British Sugar estaba dispuesto y tenía la posibilidad de bajar sus precios. Como en el período considerado la producción y el consumo de azúcar en el Reino Unido se encontraban en equilibrio si se comercializaran con éxito importaciones de azúcar A y B del continente, una cantidad equivalente tendría que ser exportada por uno de los dos productores del Reino Unido a otros Estados miembros, o vendida mediante restitución o en régimen de intervención ([32]). En una eventual nueva guerra de precios en la que ambos productores (British Sugar y Tate & Lyle) hubieran pretendido vender sus cantidades habituales en el mercado del Reino Unido a pesar de las importaciones, Tate & Lyle se habría encontrado en una posición más débil que British Sugar. Pero en ausencia de guerra de precios, a ambos productores les resultaba más rentable vender en el Reino Unido que en otros Estados miembros o mediante restituciones o en régimen de intervención. Por todo ello, a Tate & Lyle le interesaba disuadir las importaciones.

Como en el considerando 16, lo descrito y analizado acerca del Reino Unido y su relación con los demás Estados miembros puede aplicarse, *mutatis mutandis*, a Gran Bretaña.

(18) Tanto en el período considerado como en la actualidad existe una serie de factores que limita las importaciones de azúcar al mercado del Reino Unido y, especialmente, al de Gran Bretaña. Muchos clientes efectúan unos pedidos frecuentes y de atención inmediata ([33]), y exigen unas entregas garantizadas y regulares ([34]). Es poco probable que estas condiciones puedan cumplirse a base de suministros del continente. Los productores continentales que pretendieran cumplir estas condiciones tendrían que invertir en instalaciones de distribución en Gran Bretaña ([35]).

(19) Normalmente se producen cada año en el Reino Unido importaciones del orden del 4 % al 10 % del consumo nacional. Las importaciones se deben a que los principales clientes desean contar con los productores continentales como fuente alternativa del suministro ([36]), por un lado porque constituyen un instrumento de negociación a la hora de llevar a cabo conversaciones de precios con los productores nacionales y, por otro, porque les permite disponer de una fuente alternativa de suministro en caso de escasez en el mercado nacional, debido por ejemplo a malas cosechas ([37]). La empresa encarga el pedido al productor continental directamente o a través de un comerciante. Por lo tanto, los comerciantes pueden adquirir azúcar continental por esta razón o porque la importación les sirve de instrumento a la hora de negociar con los productores nacionales el azúcar que necesitan para sus actividades con carácter autónomo, para las que dependen en gran medida de los productores nacionales. De forma complementaria, los comerciantes también importan del continente cuando el azúcar allí es más barato que el nacional, lo que puede suceder en determinados períodos debido a fluctuaciones monetarias ([38]).

(20) En los ejercicios (del 1 de octubre al 30 de septiembre) del período considerado, las exportaciones de azúcar de otros Estados miembros al Reino Unido aumentaron desde 88 000 toneladas en 1986/87 a 110 000 en 1987/88, 132 200 en 1988/89 y, finalmente, 153 000 en 1989/90. Esto supone un aumento del 73,9 %; las importaciones pasan de ser un 3,9 % del consumo nacional en 1986/87 a un 6,7 % en 1989/90 ([39]). Las importaciones en 1985/86 ascendieron a 137 000 toneladas. El aumento entre 1985/86 y 1989/90 es del 11,7 %. La gran mayoría de azúcar importado de otros Estados miembros de la Comunidad era azúcar blanco granulado.

(21) En los años civiles comprendidos entre 1986 y 1990, las importaciones de azúcar blanco efectuadas por Napier Brown en el Reino Unido aumentaron en un 60 % ([40]). En los años naturales comprendidos entre el 1 de enero de 1986 y el 31 de diciembre de 1990 las importaciones efectuadas por James Budgett casi se multiplicaron por tres ([41]).

E. POSICIÓN COMPETITIVA RELATIVA DE BRITISH SUGAR, TATE & LYLE, NAPIER BROWN Y JAMES BUDGETT

(22) Debido a las características específicas de la política agrícola común ([42]), British Sugar, en tanto que procesador de remolacha azucarera, disfrutó durante el período considerado de una ventaja derivada del propio sistema frente al refinador de caña Tate & Lyle, porque recibió un mayor margen por el azúcar producido y vendido. Suele generalmente considerarse ([43]), como también lo hace la Comisión, que durante el período considerado British Sugar fue el líder de precios en los mercados del azúcar (incluido el blanco granulado) de Gran Bretaña, y que Tate & Lyle se limitaba a seguirlos. El hecho de que British Sugar tenía una influencia decisiva en la determinación de los precios se hizo también evidente en la guerra de precios acaecida entre 1984 y 1986 ([44]). Sin embargo, como se muestra más adelante, la posición de British Sugar como líder de precios no eliminó la competencia de Tate & Lyle en los mercados del azúcar industrial y azúcar al por menor en Gran Bretaña, que a efectos del presente asunto son los mercados afectados por la relación entre las dos empresas ([45]).

(23) Napier Brown y James Budgett seguían también en gran medida los precios de British Sugar ([46]) en los mercados del azúcar (incluido el blanco granulado) de Gran Bretaña en el período considerado. British Sugar confirmó que durante dicho período su política consistió en fijar los precios justo por debajo del nivel en el que los productores continentales estarían interesados en exportar cantidades importantes al Reino Unido, dificultándole así la posibilidad de vender la totalidad de su cuota A y B en el Reino Unido ([47]). En tales circunstancias, Napier Brown y James Budgett dependían de los dos productores nacionales (British Sugar y Tate & Lyle) para gran parte del azúcar vendido en su calidad de negociantes autónomos o a comisión, aunque las importaciones les conferían un cierto

margen de maniobra que podía ser utilizado como instrumento de negociación ([48]). Por lo tanto, sus posibilidades de política de precios, incluidos los del azúcar blanco granulado, dependían en gran parte de las decisiones de sus principales proveedores. Sin embargo, como se mostrará más adelante, el liderazgo de precios de British Sugar no eliminaba la competencia de Napier Brown y James Budgett frente a British Sugar o Tate & Lyle en el mercado del azúcar industrial en Gran Bretaña, que, a efectos del presente asunto, es el mercado afectado por las relaciones entre las cuatro partes ([49]).

F. HECHOS SUBYACENTES A LA INFRACCIÓN DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA

1. *Antecedentes*

(24) Entre 1984 y 1986 tuvo lugar una guerra de precios en el mercado del azúcar de Gran Bretaña, incluido el del blanco granulado ([50]). Se debió en gran parte a una estrategia de precios agresiva adoptada por British Sugar en una tentativa de maximizar sus ventas en Gran Bretaña. La consecuencia fue el descenso de los precios a niveles muy bajos.

(25) En 1988 la Comisión, sobre la base de una denuncia formal, adopto una Decisión ([51]) con arreglo al artículo 86 del Tratado en la que concluyó que British Sugar había abusado de la posición dominante que ocupaba en los mercados del azúcar industrial y el azúcar al por menor en Gran Bretaña. Las prácticas seguidas por British Sugar, que suponían una infracción del artículo 86, consistían en una serie de acciones encaminadas a eliminar Napier Brown del mercado al por menor de azúcar blanco granulado. La Decisión fue precedida de un pliego de cargos provisional que fue enviado a British Sugar el 8 de julio de 1986 al objeto de poner fin a la infracción.

(26) El 5 de agosto de 1986, British Sugar escribió a la Comisión y propuso que la empresa contraería unos compromisos con los que pretendía poner fin a las prácticas citadas por la Comisión en el pliego de cargos provisional como infracciones de la legislación comunitaria de competencia. Mediante carta de 7 de agosto de 1986 la Comisión aceptó los compromisos. A efectos del presente procedimiento, el siguiente compromiso reviste especial importancia:

«(C) British Sugar es consciente de la posición de los comerciantes del sector azucarero y considera que tiene una función de gran utilidad en el mercado del Reino Unido. British Sugar no tiene la intención ni ahora ni en el futuro de actuar de manera que pudiera poner en peligro la existencia de los comerciantes.

British Sugar se compromete ante la Comisión a llevar una política de precios normal y razonable que en modo alguno pueda considerarse abusiva. British Sugar conviene con la Comisión en que un margen insuficiente entre el precio del azúcar industrial y el precio del azúcar al por menor podría ser considerado una práctica irracional de precios» ([52]).

(27) En octubre de 1986 British Sugar informó a la Comisión de que tenía la intención de iniciar un programa de acatamiento de la normativa comunitaria. Este programa, que fue adoptado en diciembre de 1986, señala las responsabilidades especiales que recaen sobre una empresa en posición dominante y expone detalladamente las obligaciones que se derivan del apartado 1 del artículo 85. De especial importancia para el presente procedimiento son los párrafos que se reproducen a continuación:

«Acuerdos anticompetitivos con arreglo al apartado 1 del artículo 85

[. . .] Los acuerdos y prácticas concertadas de fijación de precios, limitación de la producción o de los mercados, reparto de éstos, imposición colectiva de boicots a clientes o proveedores existentes o potenciales y acuerdos de vinculación, están, por ejemplo, todos prohibidos.

[. . .] El apartado 1 del artículo 85 prohíbe también los acuerdos o prácticas concertadas de intercambio de información entre competidores acerca de los precios, condiciones, créditos, descuentos, etc., e incluso puede prohibir la información facilitada de forma unilateral.

[. . .] Con arreglo a su política de acatamiento de todas las normas aplicables, la empresa se compromete a ajustarse a la normativa comunitaria de competencia; por ello, tomará todas las medidas necesarias para garantizar su cumplimiento. La empresa se marca como objetivo, no sólo el respeto de la ley, sino una superación de la letra de la ley

en sentido estricto y un rechazo de cualquier comportamiento que pudiera despertar dudas respecto a su legalidad.» ([53]).

(28) A la hora de adoptar la Decisión Napier Brown de 1988 ([54]), la Comisión tuvo en cuenta como factores atenuantes a la hora de fijar la multa de 3 millones de ecus lo dispuesto en los compromisos y la adopción del programa de acatamiento.

2. *Comportamiento anticompetitivo*

2.1. **Resumen**

(29) Las pruebas recopiladas por la Comisión han demostrado que:

a) en una reunión celebrada el 20 de junio de 1986, British Sugar facilitó información a Tate & Lyle acerca del azúcar industrial, y también a Napier Brown y James Budgett en una reunión ulterior celebrada a finales de 1986, acerca de su intención de poner fin a la guerra de precios y a la política de compresión de los mismos, que habían sido iniciadas con el fin de aumentar su cuota de mercado, así como de su intención de aumentar el nivel de precios en Gran Bretaña. Tate & Lyle confirmó que seguiría esta misma política. Tras la reunión bilateral celebrada el 20 de junio de 1986, tuvieron lugar entre las cuatro partes citadas otras dieciocho reuniones más en materia de azúcar industrial celebradas a intervalos regulares en el período considerado hasta el 13 de junio de 1990. En estas reuniones, British Sugar informó a Tate & Lyle, Napier Brown y James Budgett de los aumentos de precio que pretendía aplicar al azúcar industrial. Esto se iba a llevar a cabo sobre la base de una «matriz de precios» en la que se especificaban los objetivos de precios de British Sugar según el volumen de las compras. De seguir esta estructura, la matriz indicaba también necesariamente los diferenciales de precios de compras entre grandes y pequeñas cantidades de azúcar industrial. Al menos una vez se facilitó a Tate & Lyle, Napier Brown y James Budgett una copia por escrito de la matriz, y en otras ocasiones British Sugar les facilitó una información de carácter similar. Además, existen pruebas de que British Sugar informó a las tres empresas de su intención de cambiar algunos o todos los precios de la lista, a veces con una anticipación de nueve meses;

b) en relación con el azúcar al por menor, British Sugar informó a Tate & Lyle en la reunión del 20 de junio de 1986 que también pretendía acabar con la política de precios bajos —iniciada con el fin de aumentar su cuota de mercado— en este sector, y que el objetivo último era aumentar el nivel de precios en Gran Bretaña. Por consiguiente, entre el 25 de febrero de 1987 y el 9 de mayo de 1990 se celebraron entre las dos compañías ocho reuniones sobre el precio del azúcar al por menor. En al menos dos de ellas British Sugar proporcionó a Tate & Lyle una copia de su nueva lista de precios al por menor varios días antes de que se hiciera pública oficialmente en el sector. En estas reuniones las dos empresas trataron también de su política de descuentos frente a los grandes clientes. Sin embargo, no se ha probado que British Sugar informara a Tate & Lyle de precios o descuentos aplicables a clientes específicos. Pero sí le informó acerca de la subida de los precios al por menor al menos dos o tres semanas antes de que se hiciera pública y se difundiera la nueva lista de precios en el sector.

2.2. **Presentación detallada**

(30) Casi dos semanas antes de enviarse a la Comisión la carta proponiendo los citados compromisos, el que por entonces era presidente de S & W Berisford llamó por teléfono al presidente de Tate & Lyle los días 17 y 18 de junio de 1986 y le informó de que la dirección de British Sugar iba a cambiar de forma inminente, y le sugirió celebrar un encuentro con el fin de presentar a los nuevos directivos ([55]). El 20 de junio de 1986 se celebró una reunión de los directivos de las dos empresas. En esta reunión British Sugar informó a Tate & Lyle de su decisión de poner fin a la guerra de precios (guerra de precios a la baja destinada a aumentar la cuota de mercado). A continuación se ofrece un extracto de la carta enviada el 29 de agosto de 1990 por un miembro del Consejo de administración de Tate & Lyle a la OFT, de la que la Comisión obtuvo una copia, y en la que se exponía la impresión de la empresa respecto a lo acontecido en aquella reunión ([56]):

«Los representantes de Tate & Lyle entendieron que la guerra de precios que había tenido lugar los dos años anteriores iba a terminar. Asimismo se entendía que las cuotas del mercado al por menor en manos de Tate & Lyle y British Sugar en aquel momento debían permanecer, y que ninguna de las partes debía iniciar una política de precios agre-

siva. También cabía entender que Tate & Lyle no debía impedir a British Sugar comercializar la totalidad de su cuota A y B de 1 144 000 toneladas en el mercado del Reino Unido. Las implicaciones de las conversaciones, tal como las entendía Tate & Lyle, eran las de que British Sugar no perturbaría el mercado importando azúcar: hacerlo supondría un desencadenamiento de la guerra de precios, ya que el mercado se encontraba en equilibrio. Con el fin de llevar a la práctica estos puntos en el plano comercial, el Sr. Pepler, de Tate & Lyle Sugars, difundió entre su personal el mensaje de que no debían recortarse los precios con el fin de ganar cuota de mercado a expensas de British Sugar.

La reunión tuvo su importancia porque se establecieron una serie de principios generales para todas las futuras conversaciones.» ([57]).

(31) A juicio de British Sugar y Tate & Lyle, esta declaración no significa que las empresas hubieran acordado fijar precios o cuotas de mercado o tomado una posición común respecto a las importaciones. En un informe conjunto presentado por ambas empresas a la OFT ([58]), las partes ofrecieron una versión conjunta de lo que había sucedido. En la parte pertinente de dicho informe se indicaba lo siguiente:

«4. En una reunión celebrada el 20 de junio de 1986 BS anunció que iba a ponerse fin a la guerra de precios que había tenido lugar en el mercado del azúcar del Reino Unido, derivada de la política comercial de BS en aquel momento. En el contexto de la investigación de la Comisión Europea en los asuntos de BS a raíz de la Decisión Napier Brown, BS tenía interés en demostrar que ya no pensaba seguir ninguna política de precios que pudiera dar lugar a una denuncia ante la Comisión Europea o la OFT por razones de política de precios o de comportamiento comercial que pudieran suponer un abuso de posición dominante. Tanto TLS como British Sugar consideraron que, como conscuencia de la decisión unilateral adoptada por esta última de poner fin a la guerra de precios:

a) las cuotas del mercado al por menor tenderían a permanecer en torno a los niveles en poder de las partes en el momento del anuncio llevado a cabo por British Sugar, y que, a tal fin,

b) British Sugar no iniciaría ninguna política de precios agresiva, ni tampoco TLS, aunque siempre existiría un margen de tolerancia en relación con sus respectivas cuotas de mercado.

A lo largo de las negociaciones BS informó a TLS, antes de anunciarlo públicamente a sus clientes, de cambios en las listas de precios y en la política de descuentos, aunque no de precios o descuentos aplicables a un cliente específico. Antes de dar este tipo de información a TLS, todos los principales clientes de BS tendrían ya conocimiento de sus intenciones y de la magnitud de los aumentos para el período. De vez en cuando las partes tomarían contacto para comprobar si sus cuotas en el mercado al por menor permanecían dentro del margen de tolerancia ([59]).

(32) Posteriormente a la reunión celebrada entre British Sugar y Tate & Lyle el 20 de junio de 1986, ambas empresas celebraron una serie de reuniones distribuidas en el período comprendido hasta el 13 de junio de 1990 (incluida una en dicha fecha), a veces con Napier Brown y James Budgett. Tate & Lyle facilitó a la Comisión una lista de las reuniones que recuerda ([60]). Ésta se realizó a partir de las agendas de sus empleados. La lista señala detalladamente los participantes y la empresa a la que pertenecían, así como el motivo de cada reunión y los temas debatidos.

(33) En la lista facilitada por Tate & Lyle se detalla un total de cuarenta reuniones. British Sugar, Napier Brown y James Budgett reconocen que las reuniones se celebraron y que lo fueron de la manera descrita y detallada en la lista ([61]). En esta lista, Tate & Lyle indicó que existían dudas sobre si tuvo lugar efectivamente la reunión del 5 de noviembre de 1987. La lista precisa el motivo de la reunión así como otros datos acerca de la misma:

Fecha	Empresas con uno o más representantes en la reunión BS = British Sugar TL = Tate & Lyle NB = Napier Brown JB = James Budgett	Tema
1986		
20 de junio	BS y TL	Reunión informativa
[tres o cuatro semanas después]	BS y TL	Reunión informativa
16 de septiembre	BS y TL	Mercado general
[no se conoce la fecha exacta]	BS, TL, NB y JB	Industrial
1987		
5 de febrero	BS, TL, NB y JB	Industrial
25 de febrero	BS y TL	General/al por menor
26 de marzo	BS y TL	Al por menor
15 de junio	BS, TL, NB y JB	Industrial
24 de junio	BS y TL	General
29 de junio	BS y TL	General
6 de julio	BS, TL, NB y JB	Industrial
29 de julio	BS, TL, NB y JB	Industrial
15 de septiembre	BS, TL, NB y JB	Industrial
7 de octubre	BS, TL, NB y JB	Industrial
20 de octubre	BS, TL, NB y JB	Industrial
5 de noviembre [?]	BS [?] y TL [?]	General [?]
1988		
7 de enero	BS, TL, NB y JB	Industrial
25 de enero	BS y TL	General
27 de enero	BS y TL	Al por menor
8 de marzo	BS, TL, NB y JB	Industrial
20 de abril	BS y TL	General
11 de mayo	BS, TL, NB y JB	Industrial
4 de agosto	BS, TL, NB y JB	Industrial
14 de septiembre	BS y TL	Al por menor
3 de octubre	BS, TL, NB y JB	Industrial
23 de noviembre	BS y TL	General
1989		
13 de febrero	BS y TL	General/importaciones
30 de mayo	BS, TL y JB	Importaciones/exportaciones
6 de junio	BS y TL	Al por menor
19 de junio	BS, TL, NB y JB	Industrial/cambios del precio institucional
29 de agosto	BS y TL	Importaciones/exportaciones
17 de octubre	BS y TL	Al por menor
16 de noviembre	BS, TL, NB y JB	Industrial
14 de diciembre	BS, TL, NB y JB	Industrial
1990		
8 de febrero	BS, TL, NB y JB	Industrial
12 de febrero	BS y TL	Al por menor
21 de febrero	BS y TL	General
9 de mayo	BS y TL	Al por menor
12 de junio	BS y TL	Industrial
13 de junio	BS, TL, NB y JB	Industrial

(34) Por temas, las reuniones pueden clasificarse del modo siguiente:

— reunión informativa: 2,
— mercado general: 8,
— industrial: 18,
— industrial/cambios del precio institucional: 1,
— general/al por menor: 1,
— al por menor: 7,
— general/importaciones: 1,
— importaciones/exportaciones: 2.

(35) La lista muestra que, aparte de la primera reunión bilateral celebrada entre British Sugar y Tate & Lyle el 20 de junio de 1986, se celebraron otras dieciocho sobre el «azúcar industrial» en las que participaron las cuatro partes: diecisiete sobre el azúcar industrial y una sobre el azúcar industrial y sobre los cambios del precio institucional. En cuanto a la primera reunión cuatripartita (entre British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown y James Budgett) sobre el azúcar industrial, la lista precisa, y no ha sido desmentido, que tuvo lugar a finales de 1986, es decir, después del 16 de septiembre de 1986 y antes de finales de dicho año.

Respecto al azúcar al por menor, aparte de la primera reunión bilateral de 20 de junio de 1986, se celebraron ocho reuniones entre British Sugar y Tate & Lyle, siete sobre el azúcar al por menor y una sobre el mercado general y sobre el azúcar al por menor.

La demás reuniones de la lista no son pertinentes a los efectos del presente asunto.

(36) En una carta de fecha 16 de julio de 1990 ([62]) enviada por el presidente de Tate & Lyle a la OFT, de la que la Comisión obtuvo una copia, Tate & Lyle da su versión de las reuniones:

«Se celebraron algunas reuniones en las que British Sugar puso de relieve su política inamovible y su interés primordial en vender la totalidad de su cuota de azúcar A y B en el Reino Unido. También señaló su deseo de que los niveles de precios en el Reino Unido ascendieran desde los mínimos a que habían llegado, y de que se diferenciara de una forma más lógica y razonable entre los clientes según el volumen de sus compras. Como empresa que se limita a seguir los precios, y dado el estado calamitoso del sector del refinado de la caña, Tate & Lyle no tenía comercialmente otra alternativa más que acomodarse a la nueva política de precios de British Sugar.

Las dos empresas debatieron el tema de los precios mínimos que British Sugar pretendía imponer en los mercados industrial y al por menor y el del posible escalonamiento de los incrementos. Tate & Lyle manifestó que su política comercial consistía en seguir los precios de British Sugar y defender su cuota de mercado, que en aquel momento ascendía a un tercio del mercado al por menor. A continuación y a lo largo del verano de 1986, British Sugar inició el ascenso de los precios industriales y al por menor en el Reino Unido, y Tate & Lyle los copió en lo fundamental. Esta última empresa no podía impedir que British Sugar vendiera la totalidad de su cuota A y B en el Reino Unido, y entendía que British Sugar no efectuaría importaciones.

En cuanto a las ventas de azúcar en el mercado industrial, parece ser que desde aquel momento se han venido celebrando dos o tres reuniones al año entre representantes de British Sugar y Tate & Lyle. En algunas de ellas British Sugar presentó unos cuadros con los precios mínimos netos que pensaba exigir a los clientes al año siguiente según volúmenes de venta. La matriz correspondiente, así como otros datos relativos a los precios, fueron objeto de comunicación entre las empresas y también entre los representantes de Napier Brown y Budgetts. También fueron comunicados el momento de los cambios en la lista de precios y el contenido de aquéllos, así como otros temas tales como la solvencia de clientes, etc. Parece ser que a veces también se intercambió información acerca de los descuentos por volumen que iban a aplicarse a clientes específicos.

[. . .]

En cuanto a los precios al por menor también se han celebrado contactos entre las empresas; en ellos British Sugar indicó las fechas y frecuencias de los incrementos de los precios al por menor. Respecto a las negociaciones con los consumidores también circuló información sobre los cambios en los descuentos ofrecidos a grandes clientes (que se abastecen en ambas empresas). Tate & Lyle ha afirmado repetidamente que defendería su cuota en el mercado al por menor, y ha hecho todo lo posible para evitar que British Sugar la disminuyera. Sin embargo, no redunda en interés de Tate & Lyle atacar el mercado de British Sugar ni ir en contra de sus objetivos comerciales de aumentar sus beneficios en el mercado del azúcar del Reino Unido.» ([63]).

2.2.1. *Precios del azúcar industrial; matriz de precios*

(37) En un anexo a la mencionada carta de 16 de julio de 1990, Tate & Lyle adjuntó una copia de la matriz de precios que British Sugar le había entregado en una reunión celebrada en 1989. Esta matriz, que sólo trata del azúcar industrial, establece los objetivos de precio de British Sugar para el año 1990 de forma trimestral y se divide en diez columnas según volúmenes de compra.

(38) Aunque British Sugar piensa que la matriz sólo fue entregada en una reunión, admite [64] que «en las demás ocasiones, y nosotros lo admitimos porque no tenemos nada que temer, la matriz fue debatida en términos generales pero no hemos encontrado nada que demuestre que se haya distribuido documento escrito o impreso alguno a Tate o a los comerciantes» [65]. En las investigaciones llevadas a cabo en British Sugar, un representante de la empresa señaló [66] que, cuando la matriz no era difundida por British Sugar, «lo que solíamos hacer era anunciar la intención que teníamos de modificar, por ejemplo, la banda de las 50 000 toneladas en un determinado importe, con un incremento más abajo para compensar, por ejemplo 2/2,5/3 libras esterlinas, etc.» [67].James Budgett afirma también que la matriz sólo fue repartida en una ocasión [68]. Por otra parte, en las investigaciones efectuadas en los locales de Tate & Lyle, un representante de la empresa señaló que la matriz de British Sugar sólo fue entregada a Tate & Lyle «quizás dos o tres veces» (*«twice or three times possibly»*) [69]. Por su lado, al responder a preguntas respecto a la naturaleza de la información que le era suministrada a Tate & Lyle cuando no se repartía la matriz, un representante de la empresa respondió [70] que «[. . .] en realidad lo que se hacía era presentar un papel en el que figuraban las modificaciones de precios que pensaban realizar [. . .] Pero tampoco sucedía siempre. En él se señalaban sus intenciones para más adelante, con un año de adelanto» [71]. En su respuesta por escrito al pliego de cargos revisado [72], Tate & Lyle precisó que, al referirse su representante a «un papel» (*«a piece of paper»*), se estaba refiriendo a la matriz, en las ocasiones en que fue repartida. De acuerdo con Tate & Lyle [73], «aparte de una o quizás dos o tres veces en que la matriz se entregó a T & L y los comerciantes, T & L no recibió información escrita o impresa alguna sobre los precios. Por lo tanto, T & L conviene con BS en que, con la excepción de la matriz, no se facilitaron a T & L otros documentos escritos o impresos.» [74].

Sin embargo, ninguna de las partes ha desmentido el pliego de cargos revisado cuando hace hincapié, del mismo modo que la presente Decisión [75], en la declaración de British Sugar respecto a lo que sucedía cuando no se repartía la matriz, a saber, que se discutía ésta «en términos generales» (*«in general terms»*) y se anunciaba el nivel a que se pretendían situar las diferentes bandas de precios según volúmenes. Es evidente que la información facilitada por British Sugar en estas ocasiones era muy similar a la facilitada mediante el reparto de la matriz. Napier Brown ha señalado expresamente su conformidad con la descripción de los hechos efectuada por la Comisión [76], tal como constaban en el pliego de cargos revisado [77] y como se ha señalado repetidamente en la presente Decisión [78]: «Al menos una vez se facilitó a Tate & Lyle, Napier Brown y James Budgett una copia por escrito de la matriz y en las demás ocasiones British Sugar facilitó una información de carácter similar [. . .]» [79].

(39) En su respuesta al pliego de cargos inicial [80], Tate & Lyle precisa que, «aunque en las reuniones se hablaba de las matrices, éstas no constituían una "propuesta" de BSC que pudiera discutirse y modificarse, sino que suponían una decisión unilateral de la empresa» [81]. Sigue diciendo [82] que «la matriz era un documento interno de BSC que, por razones propias de la empresa, a veces (pero no siempre) se decidía a revelar a T & L y a los dos comerciantes.» [83].

(40) Existen algunos datos que pueden determinar exactamente en qué consistía la matriz. En la audiencia oral celebrada sobre este asunto, British Sugar describió [84] la matriz como «un documento interno, un documento vertical, por decirlo así, dentro de British Sugar.» [85]. En ella se especificaban los precios por debajo de los cuales los agentes de venta de British Sugar no podían vender azúcar industrial sin la autorización expresa del director general responsable de dichas ventas [86]. British Sugar destacó también, sin embargo, que en muchos casos el precio de venta del azúcar industrial se situaba por debajo de lo señalado en la matriz.

James Budgett, en su respuesta por escrito al pliego de cargos inicial [87], manifestó que nunca «consideró que la matriz de volúmenes y precios establecida por BS fuera otra cosa más que una guía para los agentes de venta de BS instruyéndoles sobre los precios que tenían que pedir. Esta información no era secreta (estaba disponible para los clientes que la solicitaran).» [88]. En su respuesta por escrito al pliego de cargos revisado, James Budgett precisó [89] que la matriz «no debía considerarse más que como una guía interna para los agentes de venta de British Sugar de la que éstos podían

apartarse (aunque pidiendo primero la aprobación de la dirección)» ([90]), es decir, «un mecanismo interno de control» (*«an internal monitoring mechanism»*) ([91]).

Durante las investigaciones Tate & Lyle señaló ([92]) que «ellos [British Sugar] mostraban en un pliego sus pretensiones de modificaciones de precios[. . .] esta información se daba en atención a los demás, que de este modo sabíamos cuáles eran sus intenciones.» ([93]).

(41) British Sugar informó a la Comisión de que la matriz no era facilitada a los clientes, exceptuando las reuniones entre las partes analizadas en el presente asunto ([94]). Por lo tanto, el documento no estaba libremente disponible. Sin embargo British Sugar afirma, haciendo una observación cronológica, que en la práctica para cuando se revelaba la matriz ya se estaban negociando operaciones o incluso se habían celebrado importantes contratos de azúcar industrial. De acuerdo con la empresa, cuando la matriz era revelada sus actividades en el mercado del azúcar industrial ya eran conocidas de sus competidores. La matriz no ofrecía sorpresas ni servía para reducir la incertidumbre sobre los precios de British Sugar a sus clientes ([95]). Refiriéndose específicamente al momento en que Tate & Lyle recibía de British Sugar la información de la matriz, Tate & Lyle respondió ([96]) durante las investigaciones que «en general» (*«in general»*) la información se le proporcionaba «en las primeras etapas» (*«at the early stages»*) de las negociaciones anuales con los clientes industriales, cuando «ya habían comenzado las negociaciones con algunos de ellos, quizás no con todos.» ([97]). Tate & Lyle afirma que si British Sugar no le había informado acerca de la matriz, hasta cierto punto podía obtener la información a través del mercado, hablando con los compradores ([98]). Sin embargo, en la misma ocasión Tate & Lyle reconoció ([99]) que la información de la matriz le era muy útil: «sería una tontería decir que no era útil, por supuesto que lo era [. . .] tener una indicación de sus intenciones podía influir en nuestra perspectiva de la situación. Nosotros somos unos simples seguidores.» ([100]).

(42) Por otro lado, existen pruebas de que la información facilitada por British Sugar a Tate & Lyle, Napier Brown y James Budgett acerca del azúcar industrial no se limitaba a una comunicación por anticipado de las matrices de precios, o una información equivalente, sino que British Sugar también avisaba a estas empresas de forma muy anticipada de su intención de subir los precios, mucho antes de que se realizaran matrices detalladas. En una respuesta por escrito de fecha 15 de enero de 1991 ([101]) a unas cuestiones planteadas por la Comisión en relación con el azúcar industrial, Tate & Lyle señaló que, aunque nunca recibió de British Sugar una lista de los precios proyectados, «a veces tenía indicaciones de su intención de cambiar alguno o todos los precios de la lista, a veces con períodos de hasta nueve meses de adelanto. Hay que señalar que la mayoría de las ventas industriales no se contratan con arreglo a los precios de la lista.» ([102]).

(43) En relación con el comentario de la Comisión de que, según manifestaciones efectuadas por Tate & Lyle en las investigaciones de 24 de mayo de 1994, la información proporcionaba un grado mayor de certidumbre y unos conocimientos anticipados, Tate & Lyle declaró, en su respuesta por escrito al pliego de cargos revisado ([103]), que: «Las listas de precios en el sector industrial tienen poca importancia a la hora de fijar un precio a un cliente individual, la información de BS era de mucha más importancia para los comerciantes, que podían basar sus precios en ella. Para competir con BS frente a clientes concretos, la información era de poca utilidad para T & L. Por lo tanto, [. . .] sólo era útil en la medida en que orientaba sobre las posibles intenciones de BS, pero no proporcionaban una certidumbre» ([104]). En lo que se refiere a la anticipación de la información, Tate & Lyle afirmó que ([105]) «aunque la matriz en sí no se entregaba a los clientes, la información contenida en ella estaría ya, para cuando la recibía T & L, a disposición de los mismos. Por lo tanto, T & L ya habría obtenido algunos datos del mercado o, al menos, muy poco tiempo después. T & L no recibía información sobre las intenciones de precios de BS antes que los clientes de ésta (véanse también los puntos 152 y 160 de la respuesta de BS al primer pliego de cargos).» ([106]).

(44) Por otro lado, en las reuniones sobre el azúcar industrial se indicaban también los diferenciales que debían mantenerse o crearse entre los precios exigidos a compradores de grandes y menores cantidades de azúcar. En su carta a la OFT de 16 de julio de 1990, Tate & Lyle afirma ([107]) que, durante las reuniones British Sugar, «subrayó su deseo de que los niveles de precios subieran en el Reino Unido desde los mínimos a que habían llegado, y de que se diferenciara de forma más

lógica y razonable entre los clientes según el volumen de sus compras.» ([108]).

El hecho de que British Sugar presentara su matriz de precios al menos en algunas de estas reuniones, y de que en dicha matriz se indicaran los precios mínimos según el volumen de compra de los clientes significa que en dichas reuniones se trataba de los diferenciales de precios. Esto ha sido confirmado por British Sugar. En las investigaciones declaró ([109]), que «al comunicar la matriz [...] se pretendía dar la impresión de que mantenía una cierta relación entre precio y volumen» ([110]) y en su respuesta por escrito al pliego de cargos inicial ([111]) señaló que en estas reuniones «se consideraban los diferenciales de precios entre grandes y pequeños compradores de azúcar» ([112]). Esto queda también confirmado en la carta de Tate & Lyle a la OFT de 19 de agosto de 1990 ([113]), donde se afirma que en las reuniones sobre el azúcar industrial «entre los temas debatidos estaban las modificaciones de precios, los diferenciales, las condiciones de entrega, las condiciones de crédito, problemas de pérdida de volumen y, en algunos casos, la situación de determinados clientes» ([114]).

(45) Napier Brown y James Budgett han asegurado que, como comerciantes, tenían gran interés en el restablecimiento de unos diferenciales de precios importantes entre compradores de grandes y pequeños volúmenes de azúcar industrial. Esto se debe especialmente al hecho de que en este sector los compradores de grandes cantidades son en general clientes de British Sugar y los de pequeñas cantidades lo son tradicionalmente de los comerciantes. En su respuesta por escrito al pliego de cargos revisado, Napier Brown no dejó lugar a dudas ([115]) de que para la empresa fue un alivio oír a British Sugar en las reuniones que, en su política de precios del azúcar industrial, ya no continuaría «la estructura "plana" que, de forma poco realista, había llevado a cabo en el período de la guerra de precios» ([116]) y que consistía en «reducir radicalmente las diferencias de precios entre los clientes que adquirían grandes cantidades de azúcar (que normalmente eran antiguos clientes de British Sugar) y los que adquirían cantidades menores, que solían ser clientes tradicionales de los comerciantes.» ([117]).

En su respuesta por escrito al pliego de cargos revisado, James Budgett señaló ([118]) que «a Budgett le había perjudicado, no tanto el nivel absoluto de precios del azúcar industrial [...] sino más bien la falta de distinción entre los precios cobrados por British Sugar a diferentes tipos de clientes. [...] Para Budgett la eliminación de diferencias constituía la práctica de precios más desleal de British Sugar y una de las que más daño le había causado [...] Desde el punto de vista de Budgett, la determinación de British Sugar de evitar prácticas desleales de precios que perjudicaran a los comerciantes, que se había hecho evidente a nivel de directivos, dependía también de los mecanismos internos que regían la actividad cotidiana de los vendedores de British Sugar.» ([119]).

2.2.2. *Precios de venta al por menor*

(46) En relación con las reuniones en materia de azúcar al por menor, en las investigaciones de 27 de mayo de 1994 se pidió a Tate & Lyle que comentara el hecho de que British Sugar hubiera facilitado listas de precios en momentos diferentes previos al anuncio público de los precios definitivos, y el de que British Sugar indicara a Tate & Lyle de forma anticipada los aumentos de la lista de precios. Al preguntarle qué se facilitaba exactamente, cuándo y con cuánta anticipación, un representante de Tate & Lyle respondió ([120]): «solía ser unas tres o cuatro semanas antes de la fecha oficial del incremento de precios; yo creo que se trataba más bien de dar una idea de modo que no nos cogiera totalmente de sorpresa y así ellos [British Sugar] estaban seguros de que nosotros les seguiríamos. Nosotros siempre lo hemos hecho y ellos siempre han asumido que lo haríamos. Lo hacían para asegurarse de que les íbamos a seguir.» ([121]). Tate & Lyle confirmó ([122]) que modificaría sus precios a continuación para «ajustarse al incremento general por tonelada» («*go to the same increase per tonne in general*»). Tate & Lyle admitió ([123]) también que la información facilitada por British Sugar era un «factor de seguridad» («*safety factor*»).

(47) Comentando sobre la certidumbre y posibilidad de anticipación que ofrecía la información facilitada por British Sugar sobre los precios al por menor, Tate & Lyle señaló en su respuesta por escrito al pliego de cargos revisado ([124]) que «T & L recibió copia de las listas de precios de BS en sólo tres ocasiones durante el período considerado, una cinco días y otra dos días antes de que la lista oficial circulara en el sector. La tercera vez T & L recibió una copia de las listas de precios cuatro días después de que la oficial fuera hecha pública. Sin embargo, invariablemente BS ya había hablado con sus clientes antes de hacerlo con T & L, y les había indicado con dos o tres semanas de antela-

ción la subida. Por lo tanto, T & L no recibía ninguna información privilegiada. La información podía ser en todo caso anticipada con relación a la difusión oficial de las listas de precios, no a la comunicación de los nuevos precios a los clientes de BS» ([125]).

(48) Sin embargo, está claro que la información facilitada por British Sugar a Tate & Lyle respecto al azúcar al por menor no se limitaba a una lista de precios al por menor. British Sugar le informaba también con gran adelanto de su intención de aumentar los precios al por menor, antes de que se difundieran listas de precios concretas. En una declaración por escrito de fecha 12 de diciembre de 1990 ([126]) remitida a la Comisión, el jefe de ventas nacionales de Tate & Lyle manifestó lo siguiente a propósito del azúcar al por menor: «desde mi primera reunión con BS en febrero de 1987 no puedo recordar ningún aumento de precios decidido por ellos que no me fuera señalado al menos con 2–3 semanas de adelanto con respecto a la circular oficial» ([127]). En las investigaciones efectuadas en los locales de Tate & Lyle el 27 de mayo de 1994, un representante de la empresa confirmó ([128]) que «señalar» significa «comunicar los precios exactos de las listas previstas» (*«would actually say the amount of the price intended listings»*) y que esto se hacía a partir de los precios de la lista estándar. También en relación con el azúcar al por menor, a la pregunta hecha por la Comisión en algún momento de dichas investigaciones acerca de la entrega adelantada de la lista de precios y del aviso también anticipado de los incrementos de precios por parte de British Sugar, un representante de Tate & Lyle respondió ([129]) brevemente que «solía tratarse de unas tres o cuatro semanas, creo yo, antes de la fecha oficial del aumento de precios» ([130]).

2.2.3. *Disponibilidad y valor de la información acerca de los precios del azúcar*

(49) En cuanto a la disponibilidad de la información sobre precios de British Sugar en las reuniones y al valor de dicha información, la Comisión debe hacer constar que, técnicamente, es más difícil y pesado obtener información acerca de la futura política de precios de un competidor uniendo las piezas obtenidas en conversaciones celebradas con una serie de posibles clientes, que recibiendo la información directa e íntegramente del propio competidor en reuniones celebradas con él. Por otro lado, no cabe duda de que una información de segunda mano obtenida de varias terceras partes (los posibles compradores de British Sugar) es menos fiable y exacta que una información de primera mano obtenida de la propia fuente (British Sugar). Esto queda confirmado por la carta de Tate & Lyle a la OFT de 16 de julio de 1990 ([131]), en donde señala que «la información intercambiada entre cliente y productor suele ser poco fiable, si no totalmente falseada. Éste ha sido especialmente el caso del mercado del azúcar en los últimos años» ([132]). En esta carta Tate & Lyle afirma también que la información facilitada por un competidor a otro puede ser poco fiable. Sin embargo, Tate & Lyle declaró después que la información facilitada por British Sugar sí fue de utilidad ([133]); esto puede deducirse también del hecho de que Tate & Lyle siguió asistiendo de forma regular a las reuniones.

En su respuesta al pliego de cargos inicial, James Budgett afirmó ([134]) que «la información procedente del mercado, aunque no sea perfecta ni inmediata en cuanto a los precios aplicados a operadores concretos (por ejemplo, algunos compradores podrían citar falsos precios de compra ofrecidos por terceros) suele ser suficientemente rápida y precisa en cuanto al nivel general de precios. La peculiar estructura del mercado hace que éste sea ideal para ello» ([135]). También señalo ([136]) que «la información de la matriz de BS se difundía de forma rápida y precisa a través del mercado (especialmente de los clientes) al menos entre los principales operadores» ([137]). Napier Brown comparte la opinión de James Budgett ([138]). Igualmente, British Sugar considera ([139]) que los comerciantes podrían haber obtenido la información del mercado, por lo que ésta simplemente «proporcionaba un cierto grado de certidumbre a los comerciantes» ([140]).

2.2.4. *Otros detalles de las reuniones*

(50) En la carta a la OFT de 29 de agosto de 1990 ([141]), Tate & Lyle da algunas precisiones sobre los temas discutidos en las reuniones.

«2. Ventas de azúcar industrial

(. . .)

El Sr.- Smith recuerda que en la primera de las reuniones de los cuatro representantes se estableció un precio mínimo de unas 370 libras esterlinas por tonelada de azúcar industrial. En reuniones ulteriores este precio mínimo debía ir aumentando de acuerdo con el índice general fijado en la "matriz de British Sugar", que fijaba unos precios mínimos según volúmenes. Entre los temas debatidos estaban las

modificaciones de precios, los diferenciales, las condiciones de entrega, las condiciones de crédito, los problemas de pérdida de volumen y, en algunos casos, la situación de clientes concretos. Al principio Tate & Lyle tenía la impresión de que las reuniones eran una forma de limar asperezas entre British Sugar y los comerciantes. Durante la guerra de precios los comerciantes habían perdido cuotas importantes entre los pequeños clientes y British Sugar se las iba devolviendo poco a poco. Tate & Lyle Sugars no participaba en ello, ya que nunca había tratado mucho con pequeños clientes.

(. . .)

3. Ventas al por menor

Los responsables del mercado al por menor de British Sugar y Tate & Lyle, el Sr. [suprimido, secreto comercial] y el Sr. [suprimido, secreto comercial], respectivamente, se reunieron en dos ocasiones: la primera, cuando British Sugar informó a Tate & Lyle de un aumento de precios inminente y la segunda cuando una serie de asuntos concretos hicieron pensar a uno de los productores que el otro estaba intentando ganar cuota de mercado a base de disminuir los precios. En las reuniones de modificación de precios British Sugar daba a conocer la lista unos días antes de que fuera publicada e informaba a Tate & Lyle de los descuentos que anunciaría a las cadenas de comercios para que éstas no redujeran su margen de beneficio. Sin embargo, Tate & Lyle nunca fue informado de ningún precio específico solicitado a un cliente concreto» ([142]).

(51) En una carta a la OFT de 7 de agosto de 1990 ([143]), British Sugar comentaba la carta de Tate & Lyle a la OFT de 16 de julio de 1990 ([144]) y dio su versión de los hechos en cuanto a las reuniones. Tanto Napier Brown como James Budgett coinciden con esta versión ([145]):

«El apartado 3, página 4, de la carta del Sr. Shaw ([146]) se refiere a las ventas de azúcar industrial y a las reuniones y comunicaciones efectuadas entre las dos compañías y los principales comerciantes, Napier Brown y Budgett. Las primeras reuniones se celebraron con los comerciantes. Una de las quejas lanzadas por Napier Brown, considerada por la Comisión como una infracción del artículo 86 era que British Sugar había reducido los precios del azúcar industrial y del azúcar al por menor. El objetivo inicial de las reuniones, y de que British Sugar anunciara lo que de todas maneras los comerciantes (que también eran clientes suyos) habrían descubierto por el propio mercado, era tranquilizar a los comerciantes y asegurarles que el problema no iba a volverse a presentar. Posteriormente en las reuniones British Sugar informaba sobre sus intenciones de precios. Las reuniones con Tate & Lyle comenzaron a finales de 1987 ([147]). El representante de British Sugar en las reuniones anunciaba los precios que pretendía obtener en los trimestres siguientes. Como suele suceder en este tipo de negociaciones, se fijaba una matriz basada en una escala de volúmenes que servía de guía a los vendedores de British Sugar; en ella figuraban unos precios mínimos por debajo de los cuales se hacía necesaria la aprobación de la dirección. La existencia de esta matriz era conocida del sector y de los competidores, e incluso se llegó a discutir acerca de su publicación. Ésta se creaba como parte del proceso de planificación anual de British Sugar y era un elemento clave en la combinación de beneficios. También se pretendía con ella satisfacer la advertencia de la Comisión Europea en el sentido de que la estructura de precios debía estar relacionada con los costes. Por lo tanto, lo que hay que subrayar es que la información comunicada a las otras empresas eran decisiones comerciales que ya había tomado British Sugar. En ningún momento se acordaron los precios que iban a aplicarse a clientes concretos. Del mismo modo, no había acuerdo sobre los precios que iban a anunciarse. La información se centraba en los incrementos de precios que British Sugar pretendía aplicar a sus clientes según volúmenes de compra. Esta información podía haber estado a disposición de cualquier cliente industrial de British Sugar en el momento en que era comunicada a Tate & Lyle y los comerciantes. Aunque existía un cierto grado de debate, nunca se modificaron las decisiones de British Sugar y, por lo tanto, su planificación comercial. Se debatieron algunas cuestiones secundarias del mercado tales como la solvencia de los clientes. En todo momento tuvieron Tate & Lyle y los comerciantes la oportunidad, que a menudo utilizaron, de tomar sus propias decisiones de precios» ([148]).

Respecto al azúcar al por menor, British Sugar afirmó en la misma carta de 7 de agosto de 1990 que «parece ser que, en ocasiones, British Sugar

informó a Tate & Lyle de la fecha y periodicidad de los incrementos de la lista de precios al por menor. También en este caso el flujo de información parece haber sido unilateral. Estamos seguros de que en ningún momento se intercambió información acerca de los descuentos concedidos a clientes concretos. En su mayor parte la información relativa a la planificación de los incrementos era una cuestión de dominio público en este sector. Los precios se incrementaban anualmente con efecto a partir del 1 de julio, con el fin de reflejar los cambios acaecidos en la estructura de precios comunitaria. De este modo, el 11 de mayo del presente año British Sugar informó a sus clientes de los incrementos de precios que regirían a partir del 1 de julio. Tate & Lyle recibió la información el 9 de mayo. Si un cliente específico preguntaba a British Sugar si tiene la intención de aumentar sus precios en algún otro momento del año, será debidamente informado de ello y, posiblemente, de la cuantía del aumento» ([149]).

2.2.5. *Evaluación de las partes acerca de la situación del mercado en el período considerado*

(52) En una serie de documentos se ilustra la visión de las partes acerca de la situación del mercado en el período considerado.

(53) En un documento titulado «James Budgett & Son Limited — Estrategia comercial 1987–1990» (*James Budgett & Son Limited — Business Strategy 1987–1990*) ([150]) se afirma, en el capítulo 1, titulado «Comercio, distribución y fabricación del azúcar» (*Sugar Dealing, Distribution and Processing*), que «al sector británico del azúcar le conviene ahora seguir una estrategia de precios más altos, ya que hay que excluir el crecimiento en volumen y hay que establecer la posibilidad de concesión de compensaciones. Para ello debe procurarse, como se está haciendo ya, la cooperación de los comerciantes, ya que una comercialización agresiva de importaciones puede dar al traste con estas ambiciones. Se está avanzando hacia un mercado disciplinado. Se está discutiendo la mejora de las comisiones de fabricantes y están mejorando los beneficios del sector» ([151]).

(54) En un informe de mercado dirigido a los directivos de James Budgett para la preparación de la reunión del Consejo de administración celebrado el 2 de agosto de 1990 ([152]) se señala que «los recientes debates independientes con BS y T&L sugieren que British Sugar pretenderá aumentar los precios en 3–4 libras esterlinas por tonelada, y T&L seguirá sin duda la tendencia» ([153]).

(55) En un documento que informaba de la reunión celebrada entre el director ejecutivo de De Danske Sukkerfabrikker y algún directivo de British Sugar el 26 de junio de 1987 ([154]) se señala que «están celebrándose conversaciones entre T&L y BSC con el fin de coordinar el desarrollo del mercado, pero BSC no quiere correr ningún riesgo. PJ ([155]) alega que T & L siempre incumple sus acuerdos, mientras que BSC siempre se atiene a sus precios mínimos, no concede descuentos secretos, etc.)» ([156]).

(56) Una nota informativa interna de Tate & Lyle dirigida, entre otros, al director de comercialización y ventas (azúcar industrial) ([157]) dice lo siguiente: «BS ha indicado que al final, y tras un recorte del nivel de apoyo del 5 %, sus pérdidas serán del orden de los 9 millones de libras esterlinas. Proponen que se avise al sector (industrial) que a partir de enero de 1990 los precios tendrán que aumentar 20 libras esterlinas por tonelada con el fin de restablecer una situación que les permita efectuar las inversiones necesarias para el futuro. Por supuesto, han discutido este punto con Ridgwell ([158]), que me llamó para comunicármelo» ([159]).

2.2.6. *Divergencia entre los aumentos del precio institucional y los aumentos de British Sugar*

(57) Finalmente, en el período considerado British Sugar aumentó sus precios de azúcar industrial y al por menor más allá de los incrementos del precio institucional, por lo que la diferencia entre los precios institucionales y los de British Sugar se agudizó. En la audiencia oral posterior al pliego de cargos revisado, British Sugar confirmó que, en los contratos celebrados con sus clientes, las condiciones de venta establecen que todos los incrementos institucionales corren por cuenta del cliente. En la audiencia oral la Comisión señaló que, si se hacía una comparación de las cifras de la Comisión relativas a los precios institucionales [es decir, precio de intervención más gravamen de almacenamiento, que supone el precio mínimo garantizado del azúcar A y B ([160])] en el período comprendido entre enero de 1986 y diciembre de 1990 con la cifras de British Sugar ([161]) relativas a los precios aplicados a los principales clientes durante dicho período, puede comprobarse que el excedente de los precios de British Sugar sobre los precios institucionales aumentó desde un 4,56 % en enero de 1986 a un 9,29 % en diciembre de 1990. British Sugar no desmintió las cifras de la Comisión ni la afirmación de que había aumentado la divergencia en la cuantía que ella afirmaba. British Sugar consideró que dicho aumento era mínimo y señaló que había seguido una aspiración comercial conocida de todos, a saber, intentar subir los precios en mayor medida que los aumentos institucionales ([162]).

G. PROCEDIMIENTO PARALELO DE LA OFT

(58) Desde 1990 la OFT está tramitando un procedimiento paralelo contra British Sugar y Tate & Lyle a propósito del mismo asunto. Como se mencionó en el considerando 2, en julio y agosto de 1990, Tate & Lyle escribió a la OFT dos cartas en las que se autoinvolucraba en el asunto. El 15 de abril de 1991, Tate & Lyle y British Sugar presentaron a la OFT un informe en el que describían los acuerdos celebrados entre las dos empresas en el período comprendido entre el 20 de junio de 1986 y el 2 de julio de 1990 ([163]). En junio de 1991 dicho informe fue incluido en el registro de acuerdos restrictivos. Poco tiempo después de que la Comisión hubiera presentado el pliego de cargos inicial del presente procedimiento en junio de 1992, British Sugar recurrió al Tribunal de prácticas restrictivas con el fin de sacar el informe del Registro. Los argumentos de British Sugar eran que, en primer lugar, el informe no recogía con exactitud los acuerdos celebrados entre British Sugar y Tate & Lyle y, en segundo lugar que incluso si el informe fuera correcto, no revelaba ningún acuerdo restrictivo. Tate & Lyle no presentó ningún recurso. Mediante sentencia de 21 de agosto de 1996, el Tribunal de prácticas restrictivas rechazó los dos argumentos de British Sugar. El Tribunal afirmó que el informe recogía de forma exacta los acuerdos y revelaba la existencia de un acuerdo restrictivo entre British Sugar y Tate & Lyle en el período comprendido entre el 20 de junio de 1986 y el 2 de julio de 1990. British Sugar no recurrió a la sentencia en el plazo prescrito, por lo que se hizo definitiva. El 10 de diciembre de 1996, British Sugar y Tate & Lyle se comprometieron ante el Tribunal de prácticas restrictivas a no aplicar ningún acuerdo restrictivo de precios ni celebrar ningún otro en el futuro, ni a practicar acuerdo restrictivo alguno sin haberlo notificado previamente a la OFT. Estos compromisos se aplicaban a todas las actividades de las empresas ([164]).

III. FUNDAMENTOS DE DERECHO

A. DEFINICIÓN DEL MERCADO DE REFERENCIA

1. *Mercado de productos de referencia*

(59) El mercado de productos de referencia es el del azúcar blanco granulado. En este mercado puede distinguirse entre el submercado del azúcar destinado a la venta al por menor («azúcar al por menor») y el del azúcar para su venta a clientes industriales («azúcar industrial»).

Los azúcares especiales y líquidos, que se utilizan con finalidades diferentes que el azúcar granulado, no están destinados a cubrir las mismas necesidades y, por lo tanto, no están incluidos en el mercado de productos de referencia porque el consumidor no los considera sustituibles.

Las sustancias substitutivas del azúcar producidas industrialmente, tales como la sacarina, los ciclamatos o el aspartamo sólo compiten con el azúcar natural en una serie de usos muy restringidos, tales como los productos dietéticos y, por consiguiente, no forman parte del mismo mercado de productos de referencia que el azúcar blanco granulado ([165]).

2. *Mercado geográfico de referencia*

(60) El régimen del azúcar de la política agrícola común ([166]) atribuye a cada Estado miembro una cuota específica de azúcar. Esta cuota nacional se divide entre las empresas de procesado de remolacha de cada Estado miembro. En el período considerado y posteriormente, British Sugar es la única empresa de procesado de remolacha del Reino Unido y obtiene la totalidad de la cuota de azúcar A y B para ese país ([167]). El Tribunal de Justicia reconoció que la organización común del mercado del azúcar tiene una gran influencia en la producción y las ventas de azúcar en la Comunidad, y que contribuye a consolidar la compartimentación de los mercados nacionales:

«No cabe duda de que el mencionado sistema de cuotas nacionales, al impedir que la producción se fuera desplazando hacia zonas especialmente adecuadas para el cultivo de remolacha azucarera, y al evitar además todo incremento significativo de la producción, ha restringido sensiblemente las cantidades que los productores pueden vender en el mercado común» ([168]).

«Esta restricción, unida a unos costes de transporte relativamente elevados, tendrá probablemente un efecto no desdeñable sobre uno de los elementos esenciales de la competencia, a saber, la oferta y, por consiguiente, sobre el volumen y la forma de los intercambios comerciales entre Estados miembros» ([169]).

«A pesar de las críticas a las que se pueda someter a un sistema que ha sido concebido para consolidar la compartimentación de los mercados nacionales mediante el establecimiento de cuotas nacionales, y cuyos efectos se analizarán más adelante, es evidente que, en la práctica, deja un ámbito de residual de competencia y que dicho ámbito está sujeto a lo dispuesto en las normas de competencia» ([170]).

(61) Las actividades de procesado y refinado de British Sugar y Tate & Lyle dan una producción suficiente para cubrir la demanda interior del Reino Unido en todos los tipos de azúcar.

(62) Sin embargo, existen importaciones de azúcar en el Reino Unido porque los compradores prefieren tener una fuente alternativa de suministro fuera del Reino Unido con el fin de garantizar su continuidad y protegerse así del riesgo de escasez, como sucedió en la temporada 1974/75, y también con el fin de que sirva de contrapeso competitivo a los dos productores nacionales ([171]). Por otro lado, los comerciantes importan azúcar cuando las condiciones son favorables. La gran parte con diferencia de las importaciones de azúcar procedentes de otros Estados miembros consisten en azúcar blanco granulado.

(63) En los últimos años las importaciones de otros Estados miembros han supuesto aproximadamente entre un 4 y un 10 % del total del consumo del Reino Unido. Esta cantidad supone, en gran medida, el máximo estructural de importaciones, ya que es difícil que se supere esta cifra ([172]). Esto se debe a algunas particularidades del mercado del azúcar en el Reino Unido, que lo diferencia del de los otros del entorno:

i) debido a la barrera natural que es el Canal de la Mancha, y que ocasiona costes de transporte suplementarios, los productores británicos pueden permitirse recargar el precio del azúcar en comparación con el del continente. Los precios en el Reino Unido suelen en general corresponder con los de British Sugar. Es un hecho que en el período considerado ([173]) British Sugar intentó situar sus precios muy cerca del límite por debajo del cual empezarían a entrar grandes cantidades de importaciones al mercado nacional, impidiendo así que la empresa vendiera la totalidad de sus cuotas A y B en dicho mercado;

ii) si los clientes que efectúan pedidos grandes, frecuentes y rápidos tuvieran que ser abastecidos a través de importaciones, sería necesario desarrollar y gestionar almacenes de azúcar importado en Gran Bretaña; ello supondría unos costes adicionales;

iii) por otro lado, como señaló la MMC en su segundo informe ([174]), para que se produzcan importaciones importantes es necesario que los precios fueran más altos en Gran Bretaña que en el continente; pero para que los posibles exportadores se decidieran a exportar grandes cantidades de azúcar a Gran Bretaña, la diferencia tendría que ser sustanciosa, por el temor a las represalias de los productores británicos ([175]).

(64) La única parte del Reino Unido en donde rigen unas condiciones diferentes es Irlanda del Norte, que no forma parte, a efectos del presente asunto, del mercado geográfico de referencia ([176]).

Aunque tanto Tate & Lyle como British Sugar son proveedores del mercado de Irlanda del Norte, ninguno cuenta con refinerías en la región ni produce azúcar en ella. Debido a los costes del transporte, la mayoría del mercado de Irlanda del Norte se abastece con importaciones de Irish Sugar de la República de Irlanda; éstas abastecen entre un 60 y un 70 % del mercado de Irlanda del Norte. British Sugar y Tate & Lyle son responsables del resto. Ambas empresas incluyen en el precio un recargo fijo por el transporte por mar a Irlanda del Norte ([177]).

(65) Por todo ello la Comisión llega a la conclusión de que, a efectos del presente procedimiento, el mercado afectado es el del azúcar blanco granulado industrial y al por menor de Gran Bretaña, que constituye una parte significativa del mercado común.

Sobre la base de la información con que cuenta la Comisión puede decirse que, en el período considerado, British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown y James Budgett reunían entre todos más del 90 % del mercado del azúcar industrial en Gran Bretaña, y que British Sugar y Tate & Lyle reunían aproximadamente un 89 % del mercado al por menor. Teniendo en cuenta todo ello, la Comisión opina que ambos mercados tienen una estructura marcadamente oligopolística.

B. ACUERDO Y/O PRÁCTICA CONCERTADA ENTRE EMPRESAS CON EL OBJETO O EFECTO DE UNA RESTRICCIÓN APRECIABLE DE LA COMPETENCIA

1. *Evaluación de la Comisión*

1.1. **Acuerdo y/o práctica concertada entre empresas**

(66) De la jurisprudencia del Tribunal Europeo de Justicia de las Comunidades Europeas y del Tribunal de Primera Instancia se desprende que existe acuerdo

conforme a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 cuando las partes han alcanzado un consenso, aunque sea en términos muy amplios, respecto a la línea de acción, o abstención de acción, en el mercado. Puede suponer una toma de decisiones conjunta y un compromiso frente a un programa común. Es suficiente con que las empresas hayan expresado su intención común de comportarse en el mercado de una manera específica ([178]). El acuerdo no tiene que ser formal ni por escrito, y no tiene por qué prever sanciones ni medidas de aplicación obligatoria.

(67) Por su lado, con arreglo al apartado 1 del artículo 85, para que exista una práctica concertada no es necesario que los participantes hayan celebrado un acuerdo sobre lo que cada uno tiene que hacer o no hacer en el mercado. La razón por la que el Tratado define el concepto de práctica concertada, además del de acuerdo, era prever la posibilidad de que las empresas eludieran la prohibición del apartado 1 del artículo 85 mediante una forma de coordinación que, sin suponer la celebración de un acuerdo en el sentido anteriormente descrito, establecieran a sabiendas una cooperación práctica entre ellos para evitar los riesgos de la competencia ([179]). En los puntos 65 a 67 de la sentencia ICI contra Comisión ([180]), el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas estableció que una práctica concertada podía tener su origen, entre otras cosas, en una coordinación de los participantes. Aunque un comportamiento paralelo no constituye en sí una práctica concertada, podrá sin embargo ser equivalente si desemboca en unas condiciones de competencia que no corresponden a las normales del mercado, teniendo en cuenta la naturaleza de los productos, el número y tamaño de las empresas y el volumen del mercado. El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas señaló que éste es especialmente el caso cuando la conducta paralela permite a los interesados estabilizar los precios a un nivel diferente al que prevalecería en condiciones normales de competencia, o consolidar posiciones establecidas en detrimento de la libertad de circulación efectiva de los productos en el mercado común o de la libertad de los consumidores de elegir su fuente de abastecimiento.

(68) En su sentencia de 16 de diciembre de 1975 ([181]), el Tribunal de Justicia observó que los criterios de coordinación y cooperación establecidos por la jurisprudencia del Tribunal, y que en modo alguno exigen la constitución de un auténtico plan, deben apreciarse a la luz de un concepto subyacente en las disposiciones de competencia del Tratado: el de que cada operador económico debe determinar de forma independiente la política comercial que va a adoptar en el mercado común. Este requisito de independencia no impide a las empresas adaptarse con astucia al comportamiento actual o previsible de sus competidores, pero excluye de forma estricta todo contacto directo o indirecto entre ellos cuyo objeto o efecto sea influir en la conducta de mercado de un competidor real o potencial o revelar a dicho competidor la conducta que ellos mismos han decidido o pensado adoptar en el mercado.

(69) De este modo, una práctica puede considerarse concertada con arreglo al apartado 1 del artículo 85 cuando las partes no han acordado ni decidido de antemano qué es lo que cada uno tiene que hacer en el mercado, pero adoptan o se adhieren a sabiendas a alguna forma de colusión que fomenta o facilita la coordinación de su comportamiento en el mercado.

(70) En varias sentencias el Tribunal de Primera Instancia ([182]) dejó perfectamente claro que no era necesario que la Comisión definiera una infracción, especialmente si es compleja y de duración prolongada, como acuerdo o como práctica concertada, o distinguir en ella diferentes infracciones. Pudiera incluso suceder que no fuera lógico ni realista hacer estas distinciones, ya que una infracción puede presentar características de ambos tipos de conducta prohibida, aunque aisladamente consideradas algunas de sus manifestaciones pudieran ser descritas más bien como una que como otra. Sería especialmente artificial subdividir una conducta continua, dirigida a un único y mismo objetivo, en varias infracciones diferenciadas. Por lo tanto, en sus sentencias el Tribunal de Primera Instancia respaldó la caracterización dual de la Comisión, a saber, una única infracción como acuerdo y práctica concertada, y precisó que no era necesario probar de forma simultánea y acumulativa que cada uno de los hechos que componen la conducta continuada presentan características tanto de acuerdo como de práctica concertada, sino que puede hacerse referencia a un conjunto complejo en el que hay una serie de elementos que, considerados aisladamente, pueden a veces ser considerados acuerdos y a veces prácticas concertadas.

(71) La Comisión estima que los hechos anteriormente descritos reflejan una infracción compleja de una duración considerable ([183]) en la que British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown y James Budgett participaron conjuntamente, y que durante el

período considerado revestían unas características que de forma aislada podían denotar la existencia, bien de acuerdos, bien de prácticas concertadas. Pero incluso si no se admite alguna o ninguna de dichas características como reflejo de la existencia de acuerdos ([184]), todas ellas entrarían al menos en la categoría de prácticas concertadas ([185]). Sin embargo, sería artificial subdividir una conducta compleja de notable duración en infracciones independientes, ya que se trataba de un proceso común continuado que, considerado en su conjunto, se dirigía a un único y mismo objeto, según se describe en los considerandos 72 a 76. A efectos de la evaluación con arreglo al apartado 1 del artículo 85, se aludirá a la política analizada como acuerdo y/o práctica concertada.

1.2. Objeto o efecto de una restricción apreciable de la competencia

1.2.1. *Coordinación de precios*

(72) El 20 de junio de 1986, British Sugar y Tate & Lyle llegaron a un acuerdo para aumentar los precios del azúcar blanco granulado en Gran Bretaña y garantizar una abstención recíproca de aumentar sus cuotas de mercado mediante un descenso de los precios. Si bien fue British Sugar, como líder de precios en el mercado, el que tomó la iniciativa de poner fin a la guerra de precios y adoptar la nueva estrategia, lo hizo en consenso con Tate & Lyle. Este último tranquilizó a British Sugar respecto a sus intenciones de precios y le confirmó, en la citada reunión, que tenía la intención de seguir su misma política. Napier Brown y James Budgett fueron informados por British Sugar de la misma en una reunión celebrada posteriormente a la del 20 de junio de 1986. La participación sistemática de las cuatro partes en reuniones regulares durante un largo período de tiempo con posterioridad a la del 20 de junio de 1986, y el intercambio de información en dichas reuniones sobre los precios del azúcar industrial entre las cuatro, así como sobre los del azúcar al por menor entre British Sugar y Tate & Lyle, son pruebas de la colusión que se había instaurado. Se creaba un clima de certidumbre acerca de las intenciones de los participantes respecto a los precios en el futuro; cada uno de ellos podía dar por seguro, quizás no los precios exactos de los demás participantes, pero sí su colaboración continuada en una estrategia de precios más altos. Para los participantes esta certidumbre recíproca era de gran interés, especialmente, aunque no exclusivamente, en la gama de precios justo por encima del umbral de rentabilidad, donde la competencia de precios es todavía posible, a la vez que rentable. Por otro lado, como se señaló más arriba ([186]), los comerciantes Napier Brown y James Budgett han tenido siempre gran interés en conocer los diferenciales de precios del azúcar industrial según volúmenes, información que se indicaba en la matriz. Finalmente, a British Sugar y Tate & Lyle les interesaba involucrar a Napier Brown y James Budgett en el acuerdo, ya que los comerciantes, debido a las conexiones que siempre han mantenido con los productores del continente, habrían podido, a base de importaciones, obstaculizar en gran medida la estrategia de aumentos de precios del azúcar blanco granulado en Gran Bretaña iniciada por ellas.

(73) El comportamiento de las partes debe calificarse de acuerdo y/o práctica concertada destinada a restringir la competencia mediante la coordinación de su política de precios en el mercado del azúcar industrial de Gran Bretaña, en lo que se refiere a las cuatro partes, y en el mercado del azúcar al por menor en Gran Bretaña, en lo que se refiere a British Sugar y Tate & Lyle. En particular, el objeto del acuerdo y/o práctica concertada era aumentar los precios del azúcar industrial y del azúcar al por menor en Gran Bretaña a través de una política coordinada, y también garantizar una abstención de toda política agresiva de precios destinada a aumentar la cuota de mercado. Por otro lado, en lo que se refiere al azúcar industrial, el objeto del acuerdo y/o práctica concertada incluía también el restablecimiento y mantenimiento de los diferenciales de precios entre compradores de grandes y pequeñas cantidades de azúcar. De este modo y en resumen, el objeto de la colusión entre las partes era la restricción de la competencia de precios en los mercados del azúcar industrial y al por menor en Gran Bretaña, mercados que se caracterizaban ya por un bajo nivel de competencia debido a la concentración del mercado y a las barreras que dificultaban el acceso al mismo.

(74) El hecho de que durante el período considerado Tate & Lyle, James Budgett y Napier Brown se limitaran a seguir los precios marcados por British Sugar no quita que su conducta se encaminó también a un objetivo anticompetitivo, el de la coordinación de precios. Esto se hace evidente analizando más de cerca la función que desempeñaban las reuniones que se fueron celebrando y las posibilidades de competencia que persisten incluso en un mercado que se caracteriza por el liderazgo de precios. Las reuniones daban la certidumbre —a las cuatro partes, tratándose del azúcar industrial, y a British Sugar y Tate & Lyle, tratándose del azúcar al por menor— de que los competidores

iban a seguir una política continuada de precios altos. Por lo tanto, cada uno de los participantes en las reuniones (incluida British Sugar) podía actuar de forma diferente que si únicamente se guiara por las impresiones que le llegaban del mercado. Cada una de las empresas podía evaluar la situación del mercado, y de su previsible evolución, con mucha más seguridad de lo normal. El hecho de que a cada una de ellas (incluida British Sugar) se le asegurara en cada una de las reuniones que las demás compañías eran igualmente conscientes de la estrategia de precios de British Sugar, y de que cada uno de los tres «seguidores» tenían la intención de seguirla, significaba que todos ellos (incluida la propia British Sugar) podían aplicar una política de aumento de precios sabiendo que nadie, ni de forma intencionada ni por ignorancia ni por un error de análisis del mercado respecto a la política de precios de British Sugar, fijaría unos precios más bajos ni intentaría disminuirlos con respecto a los competidores, ni relajar la política de precios marcada por el líder British Sugar ([187]). El azúcar blanco granulado es un producto homogéneo, por lo que el precio es el parámetro más determinante desde el punto de vista de la competencia. Los clientes son muy sensibles al precio y los costes que conlleva cambiar de proveedor son muy bajos. Por lo tanto, la falta de certidumbre respecto a la política de precios de los competidores tiende sin duda a fomentar la competencia, porque da origen a un efecto a la baja de la política de precios de las diferentes empresas. Al eliminarse esta falta de certidumbre en las reuniones, las partes servían al objetivo anticompetitivo de restringir la competencia entre ellos. A pesar del liderazgo de precios de British Sugar la competencia era posible, especialmente, aunque no exclusivamente, en la gama de precios justo por encima del umbral de rentabilidad, ya que en dicha gama la competencia de precios era posible, a la vez que rentable, para las cuatro partes.

(75) De acuerdo con la jurisprudencia del Tribunal ([188]), la Comisión estima que, una vez comprobada la finalidad anticompetitiva del comportamiento de las partes, no es necesario tener en cuenta los posibles efectos del acuerdo y/o práctica concertada.

(76) La participación de British Sugar y Tate & Lyle en el acuerdo y/o práctica concertada comenzó con su primera reunión bilateral de 20 de junio de 1986 y, en el de Napier Brown y James Budgett, con la primera reunión cuatripartita de finales de 1986. Para las cuatro partes, su participación en el acuerdo y/o práctica concertada no finalizó hasta el 2 de julio de 1990, cuando el presidente y director ejecutivo de Tate & Lyle ordenó poner fin a todos los contactos con los competidores del tipo de los analizados en el presente procedimiento ([189]). La lista facilitada por Tate & Lyle ([190]) muestra que las reuniones de azúcar industrial y al por menor continuaron, a intervalos regulares de entre uno y tres meses, a lo largo de todo el período considerado. Como la última reunión bilateral sobre el azúcar al por menor no tuvo lugar hasta el 9 de mayo de 1990, y la última reunión cuatripartita sobre azúcar industrial hasta el 13 de junio de 1990, la Comisión no tiene razones para pensar que la participación de cualquiera de las cuatro partes en el acuerdo y/o práctica concertada finalizara antes del 2 de julio de 1990.

1.2.2. *Magnitud de la infracción*

(77) Dadas las cuotas de mercado de las empresas y, en particular, el hecho de que las cuatro abarcaban en el período considerado la práctica totalidad del mercado de azúcar blanco granulado en Gran Bretaña, hay que concluir que la restricción de la competencia derivada de su acuerdo y/o práctica concertada es considerable.

1.3. **Conclusión**

(78) Se llega a la conclusión de que los hechos descritos anteriormente demuestran la existencia de un acuerdo y/o práctica concertada en el período considerado, cuyo objeto era restringir la competencia en el sentido del apartado 1 del artículo 85, ya que coordinaba la política de precios de las cuatro partes en el mercado del azúcar industrial en Gran Bretaña, y la de British Sugar y Tate & Lyle en el del azúcar al por menor.

2. *Alegaciones de las partes y réplica de la Comisión*

2.1. **Ni acuerdo, ni práctica concertada; el liderazgo de precios de British Sugar**

2.1.1. *Alegaciones de British Sugar*

(79) Por lo que se refiere al hecho de que British Sugar convocase una reunión con Tate & Lyle el 20 de

junio de 1986 y se reuniera también posteriormente con Napier Brown y James Budgett con objeto de manifestar que la guerra de precios había concluido y de reiterarles su intención de no volver a aplicar una política agresiva de precios bajos, sino de inclinarse más bien hacia incrementos de precios, British Sugar alega que estas reuniones no pudieron influir de forma considerable sobre la conducta de las citadas empresas. British Sugar ya había tomado la decisión de poner fin a la guerra de precios. Tate & Lyle, Napier Brown y James Budgett, no podían sino ajustarse a esta iniciativa y así lo hubieran hecho independientemente de que hubiesen conocido las intenciones de British Sugar directamente, a través de canales comerciales o a través de los medios de comunicación. Así pues, según British Sugar ([191]) el acuerdo de las otras empresas con la decisión unilateral de British Sugar era innecesario e irrelevante y por lo tanto no existió acuerdo en el sentido del apartado 1 del artículo 85.

(80) En su réplica al pliego de cargos revisado ([192]), British Sugar menciona la confirmación de Tate & Lyle de que la primera había decidido sus medidas relacionadas con los precios de forma unilateral y que no existió acuerdo de ningún tipo en ningún momento del período que nos ocupa. British Sugar admite que el concepto jurídico de «acuerdo» debe interpretarse de forma flexible, pero destaca que deberían existir pruebas de un consenso en torno a una futura conducta conjunta. Según British Sugar, todas las pruebas indican que no existió ninguna intención conjunta de las partes de actuar en una forma concreta. Además, British Sugar alega que, por lo que se refiere a la clasificación de un acuerdo, la distinción entre acuerdo y práctica concertada sólo carece de interés cuando existen pruebas que corroboran la existencia de ambos.

(81) Siguiendo este razonamiento, British Sugar argumenta posteriormente ([193]) que tampoco existió una práctica concertada ya que la Comisión no ha logrado determinar que las reuniones produjesen cualquier tipo de efecto sobre el mercado. Según British Sugar, la comparación con la sentencia del Tribunal de Primera Instancia en el asunto Rhône-Poulenc contra Comisión ([194]), que la Comisión efectúa en su pliego de cargos revisado, es injusta y perjudicial. En opinión de British Sugar, el Tribunal de Primera Instancia no admitió la teoría de la Comisión según la cual existe una práctica concertada a partir del momento en que existe una actividad concertada cuyo objeto sea la restricción de la autonomía de las empresas en sus relaciones recíprocas, incluso aunque no se produzca efecto alguno en el mercado. Para British Sugar, el fallo del Tribunal de Primera Instancia en dicho asunto se basaba en las numerosas pruebas de que la práctica de las partes había producido un efecto en el mercado, y definía lo sucedido como un «acuerdo». British Sugar alega que el Tribunal de Primera Instancia afirmaba que el Derecho comunitario de competencia no establece si puede existir una práctica concertada que no produzca efecto alguno pero, partiendo de que el Tribunal de Primera Instancia pasaba a analizar los efectos producidos en el asunto que nos ocupa, British Sugar llega a la conclusión de que es necesario determinar un efecto susceptible de restringir la competencia.

2.1.2. *Alegaciones de Tate y Lyle*

(82) En su réplica escrita al pliego de cargos revisado ([195]), Tate & Lyle alega que no era necesario que existiese ningún acuerdo o estrategia de colaboración respecto a los precios ya que la dominación de British Sugar hacía posible que ésta fijase unilateralmente los precios que Tate & Lyle, Napier Brown y James Budgett se veían obligados a aplicar. Tate & Lyle alega que British Sugar nunca necesitó ninguna garantía de que existiese una política permanente de precios elevados ya que era la única que fijaba los mismos. La «seguridad» y «garantía» de que Tate & Lyle, Napier Brown y James Budgett se ajustarían a los precios de British Sugar había sido, y seguiría siendo, una consecuencia de la naturaleza del mercado del azúcar en el Reino Unido, resultante del funcionamiento del régimen del azúcar de la Comunidad y no de la participación de las partes en distintas reuniones.

(83) Las anteriores afirmaciones se contradicen con la réplica de Tate & Lyle al pliego de cargos inicial en la que admitía ([196]) «que los contactos dieron lugar a un acuerdo que, en función de la apreciabilidad de su efecto sobre el comercio entre los Estados miembros, entran en el ámbito de la prohibición del artículo 85» ([197]). Además, en su réplica al pliego de cargos revisado, Tate & Lyle continúa admitiendo ([198]) «que participaba en acuerdos que, en función de la apreciabilidad de su efecto sobre el comercio interestatal, infrigían el apartado 1 del artículo 85. En estas circunstancias, y teniendo en cuenta la reducción del alcance de las alegaciones contenidas en el pliego de cargos, T & L y la Comisión están de acuerdo en lo sustancial» ([199]). Aunque Tate & Lyle afirma que se habría ajustado a la iniciativa de British Sugar hacia una estrategia de precios más altos, cuando esta última decidió poner fin a la guerra de precios, independientemente de que hubiese sido informada directamente o no de este hecho por British Sugar, admite que ([200]) «los contactos celebrados podían

haber afectado a la velocidad con que se puso fin a la guerra de precios, pero no podían afectar al resultado de la misma.» ([201]) Tate & Lyle admite que los acuerdos en cuestión produjeron efectos contrarios a la competencia pero alega que dichos efectos fueron mínimos («*minimal*») ([202]) o muy limitados («*very limited*») ([203]).

2.1.3. *Alegaciones de Napier Brown*

(84) En su réplica escrita al pliego de cargos revisado ([204]), Napier Brown afirma que la «coordinación» de la política de precios, que implicaba un consenso entre los distintos proveedores, carecía de sentido cuando la política era dictada por un proveedor dominante al que tenían que seguir todos los demás proveedores.

2.1.4. *Alegaciones de James Budgett*

(85) En su réplica escrita al pliego de cargos revisado ([205]), James Budgett señaló que, aparte de estar obligado comercialmente a mantener parte de su escasamente interesante actividad como comisionista, su situación comercial por lo que se refiere a su actividad como autónomo dependía también en gran medida de la actitud de los dos refinadores del Reino Unido (concretamente, British Sugar y Tate & Lyle) los cuales, en la práctica, podían determinar la rentabilidad de la actividad de Budgett como autónomo. Además, Budgett critica ([206]) el hecho de que la Comisión dio por supuesto erróneamente que cualesquiera acuerdos o conciertos entre British Sugar y Tate & Lyle se extendían («*extended*») para abarcar a Napier Brown y James Budgett.

2.1.5. *Respuestas de la Comisión*

a) Liderazgo de precios de British Sugar

(86) Por lo que se refiere al liderazgo de precios de British Sugar, la Comisión ha observado distintas discordancias en las alegaciones de las partes. El quid de la cuestión radica en si el liderazgo de precios de British Sugar en los mercados del azúcar industrial y el azúcar al detalle en Gran Bretaña durante el período de referencia dejaba un margen de competencia a las otras tres empresas. Por una parte, las partes parecen sugerir que no era así cuando afirman que debido a la fuerza de British Sugar en estos mercados las otras tres empresas no necesitaban coordinar su política de precios con aquélla ya que no les quedaba otra opción que seguir las iniciativas del precio de British Sugar. Esto se contradice claramente con la confirmación de todas las partes, ratificada en sus réplicas escritas al pliego de cargos revisado ([207]), según las cuales existía posibilidad de ejercer la competencia entre los cuatro y de hecho así ocurrió. Dado que el azúcar blanco granulado es un producto homogéneo, la competencia en el mercado del azúcar industrial así como en el del azúcar al detalle se ejerce, primera y fundamentalmente, a través de los precios. Concretamente, Tate & Lyle, cuya cuota oscila entre el 38 y el 40 % en el mercado del azúcar blanco granulado del Reino Unido durante el período de referencia, era en potencia un fuerte competidor de British Sugar que contaba con una cuota de mercado durante dicho período del 51 al 54 %. Aunque Tate & Lyle tenía una desventaja marginal en comparación con British Sugar y a pesar de que es cierto que Napier Brown y James Budgett dependían de los dos fabricantes del Reino Unido (British Sugar y Tate & Lyle) para la mayor parte de sus suministros, no se puede afirmar que durante el período de referencia estas tres empresas careciesen de la posibilidad de ejercer la competencia frente a British Sugar y entre sí en los productos de referencia. La conducta de Tate & Lyle durante la guerra de precios, período durante el cual intentó competir con British Sugar por determinadas cuentas, es una buena demostración de este hecho, al igual que lo son los intentos de British Sugar de hacerse con las cuentas de Tate & Lyle en el mercado del azúcar al detalle. Otro tanto cabe decir de los permanentes esfuerzos de los comerciantes por importar azúcar blanco granulado de bajo precio y, finalmente, de la posibilidad que tenían de adquirir suministros a granel a los dos fabricantes del Reino Unido y de revenderlo en pequeñas cantidades a precios más elevados en su calidad de comerciantes autónomos. Concretamente, las partes no han demostrado que si British Sugar hubiese incrementado los precios del azúcar blanco granulado en el mercado británico, las otras tres partes no hubieran podido torpedear dichos incrementos con otros más pequeños o no incrementando sus precios en absoluto. Esto debería haber sido como mínimo posible en la gama de precios situada por encima del punto de equilibrio ([208]).

(87) Además, en un mercado altamente oligopolístico, el liderazgo de precios no es excepcional debido a que, cuando sólo existe un pequeño número de competidores, es, en comparación con un mercado

no oligopolístico, más fácil para cada uno de ellos observar *a posteriori* en el mercado lo que los demás han hecho hasta entonces. No obstante, la existencia de dicho mercado oligopolístico, en el que la competencia tiende, por motivos estructurales, a estar limitada hasta una cierta medida, no permite a las empresas ir más allá y coordinar de forma activa *a priori* su futura política de precios. Al contrario, la existencia de una incertidumbre en cuanto a las intenciones de precios de las empresas presentes en mercados como el descrito supone el principal estímulo de la competencia. Según ha afirmado claramente el Tribunal de Justicia en el asunto Hoffman-La Roche ([209]), en aquellos mercados en los que la competencia ya es limitada, la Comisión debe velar especialmente porque la competencia que ya existe no se vea restringida.

(88) Teniendo en cuenta todo lo anterior, la Comisión llega a la conclusión de que el liderazgo de precios de British Sugar en los mercados del azúcar industrial y al detalle en Gran Bretaña no excluía la competencia de precios entre las cuatro partes durante el período de referencia ([210]).

Dado que existía lugar para ejercer una competencia a través de los precios, se deduce que la competencia de precios real o potencial podría haberse visto restringida por un acuerdo o práctica concertada entre las partes.

b) Acuerdo y/o práctica concertada

(89) Corresponde ahora dilucidar si existió realmente un acuerdo y/o práctica concertada. En respuesta a las alegaciones de las partes, la Comisión puede remitirse fundamentalmente a lo que ya ha sido afirmado anteriormente en relación con la calificación de una infracción compleja de duración considerable ([211]) y por lo que se refiere al objeto del acuerdo y/o práctica concertada que nos ocupa en el presente asunto ([212]). Una comparación entre lo que afirma la Comisión y lo que afirman expresamente las partes o lo que no mencionan por ser indiscutible, refleja que ambas coinciden en lo que significa el concepto de acuerdo y de práctica concertada. En respuesta a la opinión de British Sugar de que en el presente asunto no existen pruebas de que hubiera entre las partes un consenso referente a una conducta conjunta futura en el mercado, y que, por lo tanto, no puede haber existido ningún elemento en la infracción compleja que pueda describirse como acuerdo, la Comisión destaca ante todo y principalmente que, aun cuando esta afirmación fuera correcta, todos los elementos de la infracción compleja entrarían, como mínimo, en la categoría de práctica concertada. La calificación de la infracción como acuerdo y/o práctica concertada ha tenido en cuenta esta alternativa dejando bien claro que la infracción compleja en su conjunto puede calificarse, como mínimo, de práctica concertada. Sin perjuicio de lo anterior, la Comisión está dispuesta a presentar más adelante ([213]) un ejemplo de un elemento que, en su opinión, puede clarificarse de acuerdo. Además, la Comisión no está de acuerdo con la afirmación de que aquellos elementos de la infracción compleja que no pueden ser descritos como acuerdos no pueden como mínimo ser descritos como prácticas concertadas ya que no se ha demostrado suficientemente la existencia de una repercusión en el mercado. Por último, hay que recordar que, cuando se ha producido una infracción compleja de duración considerable, la Comisión no está obligada a desglosar en varias infracciones una práctica continuada que, como en el presente caso, actuó impulsada por un único fin contrario a la competencia ([214]).

aa) Importancia de las reuniones

(90) Según las partes, no puede haber existido un acuerdo y/o práctica concertada referente a los precios del azúcar blanco granulado dado que en las reuniones British sugar se limitaba a efectuar anuncios unilaterales de su política de precios, mientras que las otras tres partes no aprendían nada que no hubieran podido conocer en un mercado transparente. La Comisión considera que esta afirmación no es verosímil por varias razones.

En primer lugar, si el mercado era tan transparente y la necesidad de seguir las iniciativas de precios de British Sugar tan imperiosa como las partes señalan, no se entiende porqué se organizaron las primeras reuniones y las series de reuniones posteriores durante un largo período, ni tampoco porqué British Sugar no se limitó a aplicar su política de precios dejando que las otras partes se diesen cuenta de estos cambios observando el mercado. Ni siguiera habría sido necesario celebrar la reunión fundamental del 20 de junio de 1986 si la descripción de las partes fuera correcta. Así pues, en comparación con el mero seguimiento de las iniciativas de precios en el mercado que habían realizado las otras empresas, las reuniones periódicas debían aportar a todas las partes un «valor añadido». Este valor añadido tenía dos vertientes: por un lado, las reuniones servían para que cada

una de las partes confirmara que su percepción de la forma en que las otras tres empresas habían fijado hasta la fecha sus precios en el mercado era correcta. Por otro lado, las reuniones servían para que cada una de las partes dispusiese de una seguridad considerablemente mayor en cuanto a las intenciones de los otros participantes por lo que a los precios futuros se refería.

En segundo lugar, si la organización de reuniones era verdaderamente la peculiar manera de British Sugar de informar a los demás operadores de unas modificaciones de precios del azúcar granulado blanco decididas unilateralmente, no se explica porqué se invitaba únicamente a estos otros tres operadores y no a todos los presentes en el mercado del Reino Unido, especialmente a otros comerciantes ([215]), a pesar de que la información suministrada hubiera tenido el mismo interés para todos ellos. Muy al contrario, la exclusión de los otros operadores indica que las reuniones servían fundamentalmente otro motivo de interés que sólo afectaba a las cuatro partes a las que se dirige la presente Decisión.

bb) Acuerdo y/o práctica concertada entre British Sugar y Tate & Lyle

(91) Por lo que se refiere a la relación entre British Sugar y Tate & Lyle, la carta de esta última a la OFT de 29 de agosto de 1990 ([216]) puede, en opinión de la Comisión, entenderse como prueba de una intención conjunta por parte de ambas empresas de actuar en el mercado de una forma concreta ([217]) consistente en poner fin a la guerra de precios en todas las variedades de azúcar, incrementar los precios y abstenerse de aplicar unos precios agresivos con objeto de ganar cuotas de mercado. El «acuerdo» que los representantes de Tate & Lyle obtuvieron en la reunión de 20 de junio de 1986 no era su interpretación de una decisión unilateral adoptada por British Sugar y anunciada a Tate & Lyle, sino el resultado de las «discusiones» que se mencionan en dicha carta. Las discusiones son bilaterales, un proceso al que contribuyen ambas partes y al término del cual existe o bien desacuerdo, indecisión o acuerdo, siendo este último una confluencia de mentalidades, un consenso mutuo en cuanto a la futura conducta de los participantes en la discusión. En el presente caso, ni British Sugar ni Tate & Lyle han afirmado en ningún momento que las cuestiones y temas discutidos en la citada reunión desembocaran en un desacuerdo o indecisión. Es más, el argumento de que las decisiones sobre precios fueron adoptadas unilateralmente por British Sugar, y simplemente anunciadas con posterioridad, no es compatible con la afirmación de Tate & Lyle de que la reunión de 20 de junio de 1986 «fue importante en el sentido de que sentó los principios que sirvieron de base para todas las discusiones futuras.» *(was significant in that it set the background principles against which all future discussions were held»)* ([218]). Por consiguiente, si se toma de forma aislada lo sucedido durante la reunión mencionada, la Comisión considera que este elemento de la infracción compleja puede describirse como la conclusión de un acuerdo entre British Sugar y Tate & Lyle referente a una coordinación de precios del tipo ya descrito. Los demás elementos de la infracción compleja entrarían, como mínimo, en la categoría de prácticas concertadas.

(92) Finalmente, el memorándum conjunto presentado por British Sugar y Tate & Lyle el 15 de abril de 1991 a la OFT ([219]) constituye también, según la Comisión, una prueba de que, en su reunión inicial del 20 de junio de 1986, British Sugar y Tate & Lyle llegaron a un acuerdo en torno a la coordinación de precios descrita. En el punto 4 b de dicho memorándum se señala que tanto Tate & Lyle como British Sugar consideraban que, como consecuencia de la decisión unilateral tomada por British Sugar de poner fin a la guerra de precios, ésta no aplicaría precios agresivos, lo cual daría lugar a que Tate & Lyle tampoco aplicaría precios agresivos aunque subsistiría no obstante un margen de tolerancia por lo que se refiere a sus respectivas cuotas de mercado. Esto refleja que ambas empresas compartían lo que se describe como una «creencia común» en torno a la naturaleza de su futura conducta en el mercado. Dado que esta conducta no estaba dirigida por un tercero, British Sugar y Tate & Lyle eran quienes la marcaban. Por consiguiente, lo que el memorándum consigna en realidad es la intención conjunta de ambas partes de practicar en el futuro unos precios de una forma determinada. En opinión de la Comisión, este elemento puede calificarse de acuerdo en torno a unas políticas generales de precios entre competidores. El hecho de que no se plasmase por escrito y de que no llevase adjuntas sanciones o medidas expresas de aplicación carece de importancia ([220]). Además, la referencia al margen de tolerancia aplicable a las cuotas de mercado, citado por dos veces en el punto 4 del memorándum, apunta a la existencia de un acuerdo entre ambas empresas. Las cuotas de mercado de la venta de un producto homogéneo como es el azúcar blanco granulado son primera y fundamentalmente el resultado de la política de precios ya que éste es el principal parámetro de competencia para este producto. Por consiguiente, a menos que hubiese existido un acuerdo mutuo entre British Sugar y Tate & Lyle, como mínimo respecto a su política general de precios, el concepto de margen de tolerancia aplicable a las cuotas de mercado carecería de sentido.

cc) Acuerdo y/o práctica concertada entre British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown y James Budgett

(93) Por lo que se refiere a Napier Brown y James Budgett, no existe una reunión fundamental similar a la de 20 de junio de 1986. No obstante, la Comisión ha reunido pruebas que demuestran que Napier Brown y James Budgett, durante las reuniones a las que asistieron, tomaron parte activa en las discusiones, es decir en el proceso bilateral, relacionadas con el azúcar industrial. No se limitaron a ser receptores de los anuncios referentes a las decisiones unilaterales adoptadas pro British Sugar.

(94) En su carta de 7 de agosto de 1990 a la OFT ([221]), British Sugar admite que los precios también se discutieron con Napier Brown y James Budgett, pero afirma que nunca tuvo que modificar sus decisiones o su plan de negocios como resultado de dichas discusiones. En este punto, British Sugar confunde dos cuestiones distintas: en primer lugar, si existió una concertación entre las intenciones de los participantes en las discusiones y, en segundo lugar, si el resultado de dicha concertación coincidió o no con la intención que una de las partes (British Sugar) ya tenía antes de participar en las discusiones. Por lo que se refiere al primer aspecto, es necesario reiterar que no tenía sentido participar en discusiones sobre precios con Napier Brown y James Budgett si éstos no tenían nada que aportar a dichas discusiones. En realidad, se sabe que en estas discusiones Napier Brown y James Budgett contaban con un potencial de amenaza y un poder de negociación consistente en la posibilidad de recurrir a una comercialización agresiva de las importaciones que hubiera frustrado la estrategia de British Sugar de incrementar los precios en el mercado del RU al tiempo que seguía vendiendo su cuota íntegra A y B en dicho país ([222]). Esto queda demostrado, por ejemplo, en el documento sobre la estrategia comercial de James Budgett 1987–1990 ([223]). La seriedad de las discusiones con Napier Brown y James Budgett queda también demostrada en el memorándum interno de Tate & Lyle que señala que British Sugar discutió un determinado incremento que quería aplicar en el mercado del azúcar industrial, con el presidente y el director gerente adjunto de Napier Brown ([224]). Si British Sugar no necesitaba llegar a un consenso con Napier Brown y James Budgett respecto a la futura política de precios del azúcar industrial aplicada por las partes, incluidas las diferencias de precios entre compradores de cantidades grandes y pequeñas, estas discusiones hubieran carecido de sentido.

dd) Práctica concertada sin pruebas de su repercusión real

(95) Además, contrariamente a lo afirmado por British Sugar, puede existir una práctica concertada incluso a falta de un efecto real sobre el mercado.

(96) En primer lugar, la propia redacción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado muestra que una práctica concertada que tiene un objeto contrario a la competencia basta para constituir una infracción que entra en el ámbito de dicha disposición.

(97) En segundo lugar, la sentencia del Tribunal de Primera Instancia en el asunto Rhône-Poulenc ([225]) admite que puede existir una práctica concertada cuando únicamente se persigue un objeto contrario a la competencia. En este sentido, la parte importante de esta sentencia ([226]) se basa en la anterior sentencia Suiker Unie ([227]). Ambas sentencias demuestran el amplio alcance de la prohibición de las prácticas concentradas al incluir en ella cualquier contacto directo o indirecto entre operadores económicos, cuyo objeto o efecto consista o bien en influir en la conducta de mercado de un competidor real o potencial, o en revelar a dicho competidor la línea de conducta que aquellos han decidido adoptar o piensan adoptar en el mercado. En el asunto que nos ocupa, el Tribunal de Primera Instancia afirmaba ([228]) refiriéndose a determinadas reuniones, que formaban parte de una infracción compleja de duración considerable, que era imposible que Rhône-Poulenc no hubiese tenido en cuenta, directa o indirectamente, la información obtenida durante las reuniones celebradas con sus competidores. Igualmente, estos competidores tenían que haber tenido en cuenta, directa o indirectamente, la información que Rhône-Poulenc les comunicaba respecto a la conducta que esta última había decidido o que pensaba adoptar en el mercado. El Tribunal de Primera Instancia no examinaba las repercusiones de los contactos entre los competidores sino que se limitaba a concluir ([229]) que se justificaba que la Comisión los considerase, basándose únicamente en la conclusión en cuanto al objeto de las reuniones, prácticas concertadas en el sentido del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE.

De las sentencias Rhône-Poulenc y Suiker Unie se desprende que:

— los contactos entre competidores que tengan simplemente un objeto contrario a la competencia pueden constituir una práctica concertada en el sentido del apartado 1 del artículo 85,

— la revelación entre competidores de una conducta de mercado que haya sido decidida o que

se esté estudiando equivale, como mínimo, a una práctica concertada ya que esta información puede ser tenida en cuenta por dichos competidores al determinar su conducta en el mercado.

2.2. Transparencia del mercado del azúcar, información privilegiada anterior a las fuentes, valor de la información sobre precios facilitada en las reuniones, función de las reuniones y su efecto contrario a la competencia en el mercado

2.2.1. *Alegaciones de British Sugar*

(98) British Sugar alega que, incluso si no hubiera informado a Tate & Lyle de su decisión de poner fin a la guerra de precios, esta última se hubiera dado cuenta de cualquier caso de que aquélla había tomado dicha decisión. El 20 de junio de 1986 el *Financial Times* señalaba que el director gerente de British Sugar había dimitido. Esta fecha coincide con la de la reunión celebrada entre British Sugar y Tate & Lyle en la que la primera explicó su decisión de aplicar una política de precios elevados. El 25 de junio 1986 comunicó al sector los incrementos de precios de los azúcares. British Sugar alega que, como consecuencia de todo ello, Tate & Lyle se hubiera dado cuenta plenamente en cualquier caso del cambio de la política aplicada por British Sugar. Además, British Sugar mantiene que la advertencia previa que dio a Tate & Lyle, Napier Brown y James Budgett respecto a la modificación de su enfoque general y a los incrementos individuales de precios, tuvo un alcance limitado. Por ejemplo, tras la reunión de 20 de junio de 1986, British Sugar afirma que informó al sector de sus nuevas listas de precios de azúcar al detalle el 25 de junio de 1986, precios que debían entrar en vigor el 14 de julio del mismo año. Así pues esto significaría que en este caso Tate & Lyle conoció las modificaciones con cinco días de antelación ([230]).

(99) Además de lo anterior, British Sugar alega lo siguiente:

a) Azúcar industrial

(100) Por lo que se refiere a la calidad de la información sobre azúcar industrial facilitada por British Sugar a Tate & Lyle, Napier Brown y James Budgett durante las reuniones, aunque British Sugar admite que en éstas anunciaba sus intenciones fundamentales respecto a precios y que, en una ocasión, entregó una matriz de precios, alega que no se produjo ningún efecto contrario a la competencia ya que no se discutió ninguna información concreta referente a las ventas a clientes industriales concretos, ni a información sobre precios, plazos de entrega, préstamos, etc. ([231]).

(101) Asimismo, British Sugar manifiesta que la matriz no indicaba un precio mínimo y que los precios contenidos en la misma no tenían relación alguna con los precios aplicados a las operaciones. Para corroborar el argumento de que ni la matriz ni la información general sobre modificaciones de precios facilitada durante las reuniones producían efecto alguno sobre la conducta competitiva de las empresas participantes, British Sugar presenta un análisis de las diferencias entre la matriz de precios y los precios aplicados en realidad a una selección de los 11 principales clientes industriales durante el período de referencia. Este análisis refleja unas diferencias considerables y variadas ([232]). British Sugar afirma que, dado que la Comisión admite que no existía relación alguna entre la matriz y los precios reales, debe aceptar, lógicamente, que la competencia efectiva no se vio afectada por las reuniones relativas al azúcar industrial ([233]).

(102) British Sugar señaló también que no existe prueba alguna de que los precios del azúcar industrial hubieran sido más bajos de no haberse celebrado las reuniones ([234]).

b) Azúcar al por menor

(103) Por lo que se refiere al azúcar al detalle, British Sugar acepta en su réplica al pliego de cargos inicial así como en su réplica al pliego de cargos revisado, que se reunió con Tate & Lyle periódicamente y que en varias ocasiones le entregó una copia previa de su lista de precios al detalle. No obstante, British Sugar alega que es inconcebible que este hecho tuviera un efecto de cualquier tipo sobre la política de precios de Tate & Lyle, que las reuniones eran triviales, no tenían un objeto contrario a la competencia y no podían afectar de forma considerable a la competencia entre British Sugar y Tate & Lyle ([235]). Como prueba de ello, British Sugar argumenta que poco después de haber facilitado una copia de la lista a Tate & Lyle, difundió la lista con carácter general al sector del azúcar. British Sugar considera que, de las siete ocasiones en las que Tate & Lyle cree que las dos empresas se reunieron para tratar el azúcar al detalle, sólo en tres de ellas se entregaron listas de precios. Según British Sugar, en estas tres ocasiones, el sector recibió la lista de precios cinco días,

cuatro días y dos días después, respectivamente, de las reuniones y, en uno de estos casos fue incluso antes de que se publicara la lista de precios ([236]). British Sugar afirma que estas listas de precios nunca eran proyectos y nunca fueron modificadas a raíz de las reuniones ([237]). Además, British Sugar señala que el principal tema debatido durante estas reuniones (y el único que se trataba cuando no se facilitaban listas de precios) no tenía relación con los precios ni con cualquier otro asunto referente a la competencia, sino que se trataban aspectos generales tales como las actividades del Sugar Bureau, una campaña publicitaria genérica del azúcar, los códigos de barras de los productos, etc. British Sugar añade que nunca habló de cuentas concretas con Tate & Lyle, y que ni siquiera discutió los niveles de los descuentos que podrían, deberían aplicarse o se aplicarían de hecho a la lista de precios. Por lo tanto, British Sugar afirma que las prácticas no produjeron un efecto apreciable sobre la competencia ([238]).

(104) Así pues, según British Sugar, las listas de precios al detalle no contenían ninguna indicación fidedigna acerca de los precios aplicados en la realidad, y no hubieran sido útiles para Tate & Lyle con vistas a ajustar sus precios a los de British Sugar. Según ésta, era imposible calcular a partir de la lista de precios lo que cualquier cliente habría de pagar en la realidad por el azúcar blanco granulado ([239]). British Sugar ha presentado pruebas en las que se comparan sus listas de precios al detalle con los precios netos pagados en la realidad por sus principales clientes minoristas. Según estas pruebas, durante el período de referencia existieron diferencias importantes y variadas entre las listas de precios y los precios netos pagados en realidad por cada cliente ([240]).

(105) Como pruebas de que la difusión de las listas de precios al detalle no tuvieron efecto sobre la conducta de las dos empresas, British Sugar facilitó además:

— una comparación en la que se recogían las fechas en las que habían entrado realmente en vigor las listas de precios al detalle de British Sugar y Tate & Lyle respectivamente, las fechas en las que se comunicaban estas modificaciones al sector, los precios al detalle del azúcar que figuraban en las listas respectivas de ambas empresas y las fechas de las reuniones relacionadas con aspectos generales y del comercio minorista y celebradas entre Tate & Lyle y British Sugar. Esta comparación muestra grandes diferencias entre ambas empresas por lo que se refiere a las fechas de notificación y aplicación de sus cambios de precios así como de los precios que figuraban en las listas,

— copias de notas internas que demuestran que durante el período de referencia British Sugar intentó activamente hacerse con contratos de Tate & Lyle en determinadas ocasiones ofreciendo condiciones distintas a las de su rival ([241]).

(106) British Sugar argumenta también que si el suministro de información a Tate & Lyle hubiera dado lugar a una organización real del mercado entre ambas empresas, que resultara en unos precios similares y en una ausencia de competencia entre ambas por contratos concretos, era de esperar que los minoristas hubiesen presentado denuncias o al menos alguna prueba de la colusión de precios ([242]). Además, en su réplica al pliego de cargos revisado, British Sugar destaca que, contrariamente a la impresión creada por la Comisión, los precios del azúcar al detalle no se incrementaron materialmente como resultado de las decisiones discrecionales sobre precios adoptadas por British Sugar ([243]).

A la vista de lo anterior, British Sugar llega a la conclusión ([244]) de que «lo que ocurrió fue meramente una información previa limitada, aunque fuera a un competidor, de que se anunciaría en una fecha determinada un incremento de la lista de precios revisada. Esta información no era confidencial ni particular y se habría discutido ya con numerosos clientes.» ([245]). En este sentido, British Sugar afirma ([246]) que: «de ello se desprende que las reuniones y la comunicación de información no produjeron ningún efecto sobre la conducta competitiva de las partes.» ([247]) En su réplica al pliego de cargos revisado, British Sugar llega a la conclusión de que, por lo que se refiere al argumento de la Comisión de que existió una coordinación de una estrategia de colaboración para aplicar precios más elevados, es imposible encontrar prueba alguna de dicha coordinación ni discernir ningún efecto general sobre los precios que pueda atribuirse a la misma ([248]).

(107) Asimismo, en su réplica al pliego de cargos revisado, British Sugar se refiere al argumento de la Comisión relativo a la comunicación previa de las listas de precios al detalle y a la advertencia previa de las modificaciones de las listas de precios al detalle previstas. British Sugar indica que existen cuatro fuentes de prueba relacionadas con las reuniones sobre precios al detalle: la correspondencia de Tate & Lyle con el Director general de OFT, la correspondencia con este mismo de British Sugar, las réplicas de ésta al primer pliego de cargos y las pruebas facilitadas por [el directivo competente, suprimido, secreto comercial], tanto en sus declaraciones orales como en su declaración jurada por escrito.

(108) British Sugar describe la correspondencia de Tate & Lyle con el Director general de la OFT como errática y confusa ([249]). Señala que la información de Tate & Lyle suministrada durante las investigaciones celebradas el 27 de mayo de 1994, referente al momento en que afirma que tuvo conocimiento previo de los incrementos de precio de British Sugar oscilan entre «3 o 4 semanas» («*3 or 4 weeks*») y «entre una semana o dos» («*by a week or two*»). British Sugar critica el hecho de que, a pesar de la confusión en cuanto al plazo de antelación reconocido por Tate & Lyle, la Comisión decidió estimarlo «considerable» ([250]). British Sugar reitera que, en las tres ocasiones en las que se facilitaron listas de precios a Tate & Lyle, el sector recibió la lista de precios cinco días, cuatro días y dos días después, respectivamente, de cada reunión. Estas listas de precios nunca se presentaron como borradores y nunca se modificaron tras las reuniones. British Sugar afirma también que no existen pruebas que corroboren la afirmación de Tate & Lyle de que British Sugar anunció previamente su modificación prevista de las listas de precios ([251]). Llega a la conclusión ([252]) de que no había necesidad de advertir previamente sobre un cambio de precios inminente debido a que esta información era predecible y por lo general ya se había discutido con los clientes. British Sugar coincide con Tate & Lyle en su descripción de las reuniones relacionadas con el azúcar al detalle como «un mero factor de seguridad, en realidad una precaución redundante» («*... just a safety factor, a belt and braces job really*») ([253]).

2.2.2. *Alegaciones de Tate & Lyle*

(109) En sus réplicas al pliego de cargos inicial así como al revisado, Tate & Lyle sigue una línea similar a la de British Sugar. No obstante, llega a una conclusión distinta partiendo de su interpretación de los hechos. Tate & Lyle afirma que sus contactos con British Sugar y la comunicación previa por parte de ésta de sus listas de precios no dio lugar a ningún cambio importante de sus esquemas de precios a largo plazo debido a que, en cualquier caso, se hubiera ajustado a las iniciativas de precios de British Sugar ya que las podría haber identificado mediante su servicio de investigación del mercado ([254]). Además en su réplica al pliego de cargos revisado, Tate & Lyle impugna la caracterización que la Comisión hace de los acuerdos entre las partes al calificarlos de «cooperación de su política de precios», «colusión de precios» y «estrategia de colaboración para precios más altos». Tate & Lyle reitera que la dominación de British Sugar le permitiría llevar a efectos sus decisiones unilaterales con o sin la aceptación de Tate & Lyle y que la vulnerabilidad de ésta le impedía ejercer una auténtica libertad de elección como podría desprenderse de las expresiones tales como «coordinación», «colaboración» y «colusión» ([255]).

(110) A pesar de ello, en su réplica al pliego de cargos revisado, Tate & Lyle sigue admitiendo ([256]) «que participó en acuerdos que, en función de la valoración de su efecto en el comercio interestatal, infringía el apartado 1 del artículo 85. En estas circunstancias, y habida cuenta de la reducción del alcance de los cargos formulados en el pliego de cargos, existe un consenso sustancial entre T & L y la Comisión» ([257]). Ya en su réplica al pliego de cargos inicial, Tate & Lyle había admitido ([258]) «que los contactos habían dado lugar a un acuerdo que, en función de la valoración de su efecto sobre el comercio entre Estados miembros, entraba en el ámbito de la prohibición del artículo 85». Aunque Tate & Lyle alega que se hubiera ajustado a la iniciativa de British Sugar de aplicar una estrategia de precios elevados cuando esta última decidió poner fin a la guerra de precios, hubiera o no sido directamente informada por British Sugar de ello, admite ([260]) que «los contactos celebrados pudieron afectar a la velocidad con que se puso fin a la guerra de precios, pero no al resultado de ésta» ([261]).

(111) Por lo que se refiere a los efectos de las reuniones periódicas entre British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown y James Budgett, y a la comunicación previa por parte de British Sugar de sus listas de precios de azúcar al detalle, Tate & Lyle, en su réplica al pliego de cargos inicial acepta ([262]) que «Como máximo, la comunicación de dichas decisiones no podía sino cortocircuitar el proceso habitual de la investigación de mercado, acelerando el ajuste a aquellas decisiones que, en cualquier caso, tendría que haber efectuado el mercado» ([263]).

En dicha réplica, Tate & Lyle insiste también ([264]), refiriéndose a la página 3 de la transcripción de las investigaciones efectuadas en dicha empresa, que «la información suministrada suponía para T & L cierto de grado de tranquilidad por lo que se refiere a la política de precios prevista por BS» ([265]). Por lo que se refiere al azúcar al detalle, Tate & Lyle acepta ([266]) que «aunque T & L conocía con antelación la intención de BS de modificar sus listas de precios al detalle y su política general de descuentos para las ventas al detalle, dicha información tenía un escaso valor

comercial y servía simplemente para tener la tranquilidad de que BS no tenía intención de reanudar la guerra de precios. Además, la recepción de dicha información no afectaba a los precios finales ni al calendario de aplicación de los nuevos precios al detalle de T & L, sino que simplemente hacía posible que ésta publicara su propia nueva lista de precios al detalle un poco antes de lo que hubiera hecho de carecer de dicha información» ([267]).

(112) Asimismo, Tate & Lyle señala que, aunque el pliego de cargos revisado admite que dicha empresa sufrió una desventaja en cuanto a los márgenes durante el período de referencia, niega que como consecuencia de ello Tate & Lyle careciera de espacio para competir con British Sugar ([268]). Según Tate & Lyle, hecho de que durante la guerra de precios se viera obligada a responder a la conducta agresiva de British Sugar no prueba en modo alguno que tuviera una capacidad autónoma de actuar como competidor de British Sugar ([269]).

(113) Por último, Tate & Lyle afirma que, debido a las especiales características del mercado del azúcar, resultantes del régimen comunitario del azúcar, los acuerdos que nos ocupan están desprovistos de cualquier repercusión significativa ([270]).

2.2.3. *Alegaciones de Napier Brown*

(114) Según Napier Brown ([271]), la Comisión se equivoca al afirmar que hubiera sido difícil obtener aquí y allá en el mercado la información que British Sugar suministraba. En cambio, Napier Brown coincide también con James Budgett al afirmar que las fuerzas de mercado facilitaban una información muy precisa y rápida sobre los niveles generales de precios y que la información referente a la matriz de British Sugar se comunicaba con celeridad y precisión a través del mercado, (especialmente de los clientes), al menos a todos los operadores importantes. Además, Napier Brown considera que la afirmación de la Comisión de que existió una estrategia de colaboración para aplicar precios más altos crece por completo de corroboración mediante pruebas o mediante hechos ([272]).

2.2.4. *Alegaciones de James Budgett*

(115) En su réplica al pliego de cargos revisado ([273]), James Budgett afirma que el tipo de información que British Sugar facilitaba no permitía a James Budgett modificar su postura negociadora con los clientes. Según James Budgett, el mercado, y en particular los comerciantes, conocían perfectamente las aspiraciones de British Sugar por lo que se refiere a los precios en general. Por consiguiente, las afirmaciones que British Sugar efectuaba durante las reuniones no añadían nada al conocimiento que James Budgett tenía de lo que British Sugar opinaba en cuanto a la orientación general de los precios del azúcar blanco granulado, y tampoco afectaban a los precios o a la política de precios de James Budgett. Ésta afirma ([274]) que no consideraba que la matriz constituyese unos objetivos de precios o unos precios mínimos para British Sugar. James Budgett afirma que sabía que las decisiones concretas sobre precios variaban, pero que en las reuniones había obtenido la certidumbre de que ello no sería fruto de una discriminación sistemática de los agentes de ventas de British Sugar a espaldas de su equipo directivo.

2.2.5. *Réplicas de la Comisión*

a) Importancia de los efectos creados por el acuerdo y/o práctica concertada

(116) La Comisión admite que, partiendo de los hechos, no se puede concluir que las empresas que nos ocupan discutieran las cuentas de cada cliente ni los descuentos que se debían conceder, ya fuera para el azúcar industrial o para el azúcar al detalle. En su carta a la OFT de 16 de julio de 1990 ([275]), Tate & Lyle admitía que se discutían estos temas, al afirmar que «parece también que algunas veces se intercambiaba información entre las empresas en cuanto a los descuentos por volumen aplicados a cada cliente» ([276]). En dicha carta ([277]), Tate & Lyle aseveraba también que «en conexión con las negociaciones con otros clientes, se ha intercambiado información sobre los cambios en los descuentos que se ofrecerían a algunos de los principales clientes (que se abastecían de ambas empresas).» ([278]). No obstante, posteriormente, Tate & Lyle afirmó en el memorándum conjunto con British Sugar dirigido a la Office of Fair Trading, con fecha 15 de abril de 1991 ([279]), en su punto 4, que «durante el acuerdo, BS informó a TLS, antes de realizar un anuncio general a sus clientes, de los cambios en las listas de precios y en la política de descuentos, aunque no se informó a TLS de ningún precio o descuento concreto que fuera a aplicarse a un cliente determinado» ([280]). British Sugar desmiente explícitamente que dichas discusiones se hubieran producido. Tate & Lyle no ha explicado de forma convincente por qué se retractó de sus

manifestaciones anteriores. Tampoco existe indicación alguna de que estas manifestaciones anteriores fueran realizadas bajo coacción ni de que Tate & Lyle tuviera algún otro motivo para falsear los hechos. Sin embargo, a falta de pruebas que corroboren la versión original de los acontecimientos facilitada por Tate & Lyle, la Comisión estima que no está en condiciones de demostrar que se hubieran discutido las cuentas concretas o los descuentos aplicados a las listas de precios, ni que durante las reuniones se intercambiara información respecto a los cambios en los descuentos que se ofrecerían a cada cliente. Asimismo, la Comisión no refuta la información facilitada por British Sugar según la cual se concedían descuentos importantes y variados, ni tampoco el hecho de que en algunos casos concretos Britsh Sugar y Tate & Lyle compitieran por determinadas cuentas.

(117) Sin embargo, la Comisión discrepa de las conclusiones que según las partes se desprenden de estos hechos y observaciones. Aunque la Comisión no afirma que el acuerdo y/o práctica concertada careciese de efectos, sí admite que no está en condiciones de calcular los efectos concretos en cuanto a los precios que Tate & Lyle, Napier Brown, James Budgett y British Sugar hubieran aplicado si no se hubieran celebrado las reuniones de discusión de la política de precios o si British Sugar no hubiera anunciado con antelación sus modificaciones de precios. Dicho ejercicio es imposible ya que no cabe establecer una situación paralela que pudiera servir como punto de referencia para proceder a una comparación significativa.

(118) En cualquier caso, no es necesario que la Comisión examine las consecuencias del acuerdo y/o práctica concertada desde el punto de vista de su efecto sobre los precios, con objeto de demostrar la existencia de una infracción de la norma de competencia. Basta con que se pueda atribuir a la conducta un objeto contrario a la competencia.

(119) El apartado 1 del artículo 85 establece que «serán incompatibles con el mercado común y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común. . .». Tal y como ha confirmado el Tribunal de Justicia en su sentencia en el asunto Consten y Grundig [281] «no es necesario tener en cuenta los efectos concretos de un acuerdo cuando resulte que su objeto consiste en impedir, restringir o falsear la competencia». Esta afirmación fue confirmada por el Abogado General y el Tribunal de Primera Instancia en el asunto Rhône-Poulenc [282]. El Abogado General estimó que «si se demuestra que la concertación ha tenido un objeto lícito y si (. . .) puede partirse de la idea de que las empresas actuaron posteriormente conforme a dicha concertación, a pesar de que la Comisión no haya aportado la prueba de actuaciones concretas (práctica) (. . .) existe una práctica concertada cuyo objeto es ilícito y que está comprendido dentro del ámbito de aplicación del artículo 85. Cuando las empresas actúan teniendo a su disposición mayor información y expectativas, más o menos justificada, en cuanto al comportamiento de las demás de lo que normalmente habían debido tener o habrían tenido, existe siempre un riesgo evidente de que la competencia sea menos intensa que en circunstancias normales» [283]. Como se ha indicado anteriormente [284], en su sentencia en dicho asunto, el Tribunal de Primera Instancia confirmó la conclusión del Abogado General al afirmar que Rhône-Poulenc «al participar en estas reuniones, tomó parte, junto con sus competidores, en una concertación que tenía por objeto influir en el comportamiento de unos y otros en el mercado y revelar el comportamiento que cada productor se proponía adoptar por su parte en el mercado» [285]. El Tribunal de Primera Instancia continuaba afirmando, con respecto a Rhône-Poulenc, que «(. . .) ha debido necesariamente tener en cuenta, de modo directo o indirecto, la información obtenida en dichas reuniones para decidir la política que ella misma deseaba aplicar en el mercado. Igualmente, sus competidores han debido necesariamente tener en cuenta, de modo directo o indirecto, para decidir la política que se proponían aplicar, la información que les reveló la demandante sobre el comportamiento que había decidido o deseaba adoptar ella misma en el mercado» [286]. Partiendo de esta única base, y sin tener en cuenta los posibles efectos, el Tribunal de Primera Instancia llegó a la conclusión de que se justificaba que la Comisión, habida cuenta del objetivo de determinadas reuniones, las calificase de prácticas concertadas [287]. Asimismo, por lo que se refiere a las intenciones comunes existentes entre varias empresas referentes a los objetivos de precios y de volúmenes, el Tribunal de Primera Instancia afirmó que la Comisión podía considerar que estos elementos de la infracción compleja constituían acuerdos en el sentido del apartado 1 del artículo 85. También en lo que se refiere a este aspecto, el Tribunal de Primera Instancia [288] no consideró los posibles efectos de estos acuerdos sino que se limitó a citar la jurisprudencia reiterada [289], según la cual para que exista acuerdo basta con que las empresas participantes hayan expresado su intención conjunta de comportarse en el mercado de una forma concreta. Partiendo de estas bases y, nuevamente, sin tener en cuenta los posibles efectos, el Tribunal de Primera Instancia llegó finalmente a la conclusión de que la Comisión también podía describir el comportamiento continuo, que se caracterizaba por un objetivo único, como una única infracción calificada de «acuerdo y práctica concertada» [290].

b) Transparencia del mercado del azúcar, información privilegiada con antelación a otras fuentes, valor de la información sobre precios facilitada en las reuniones y función de éstas

(120) Con objeto de responder a los argumentos presentados por las partes y citados en el anterior encabezamiento, conviene profundizar aún más en la función y el valor que para ellos tenían las reuniones continuas. Así se llega a la conclusión de que la única explicación convincente de la frecuencia de las reuniones entre las partes durante un largo período de tiempo estriba en que perseguían conjuntamente el objetivo de restringir la competencia mediante la coordinación de su política de precios en el mercado de la forma antes descrita ([291]).

(121) Por lo que se refiere al azúcar industrial, ha quedado sentado ([292]) que durante las reuniones British Sugar anunciaba sus intenciones por lo que se refiere a los futuros incrementos de precios y al mantenimiento o incremento de las diferencias entre los precios aplicables a los compradores de grandes o pequeñas cantidades de azúcar industrial. También ha quedado sentado que esto se efectuaba partiendo de una matriz de precios elaborada por British Sugar, que reflejaba sus objetivos de precios por trimestres y toneladas adquiridas. Las partes tampoco niegan que, al menos en una ocasión, la matriz se entregó a Tate & Lyle, Napier Brown y James Budgett, y que cuando la matriz no se llegó a entregar, se facilitaba a los participantes en las reuniones una información similar a la recogida en la matriz de British Sugar. Se ha indicado anteriormente ([293]) que las reuniones periódicas durante un largo plazo de tiempo confirieron a todos los participantes —incluido British Sugar, a pesar de que era el líder de precios— la seguridad de una política conjunta continua de precios elevados, seguridad que no podrían haber tenido si se hubieran limitado simplemente a comprobar la evolución del mercado ([294]). Es indiscutible que Napier Brown y James Budgett también tenían intereses concretos en que existiesen diferencias entre compradores de grandes y pequeñas cantidades de azúcar industrial según se refleja en la matriz ([295]). Además, se ha indicado que British Sugar tenía un interés concreto en que Napier Brown y James Budgett participaran en la colusión con objeto de controlar su posible amenaza, que se basaba en la posibilidad de realizar importaciones y que podría haber perjudicado considerablemente la estrategia de British Sugar consistente en combinar precios elevados con su capacidad de vender toda su cuota de azúcar A y B en el Reino Unido. Por último, durante las investigaciones desarrolladas en la sede de Tate & Lyle el 27 de mayo de 1994, esta empresa confirmó que la información recogida en la matriz era útil en el sentido de que servía de indicación para Tate & Lyle en cuanto a los precios que British Sugar pretendía aplicar ([296]). Incluso en su réplica al pliego de cargos revisado, que se caracteriza por que Tate & Lyle se retracta en general de gran parte de lo afirmado anteriormente durante el procedimiento, esta empresa reconoce ([297]) que «la información era útil en cuanto a las probables intenciones de BS» ([298]). Tate & Lyle confirma ([299]) «que la información suministrada ofrecía a T & L cierto grado de tranquilidad por lo que se refiere a la política de precios prevista por BS» ([300]).

(122) Por lo que se refiere al azúcar al detalle, ha quedado demostrado que, al menos en dos ocasiones, British Sugar entregó a Tate & Lyle una copia de su nueva lista de precios al detalle con antelación a su difusión en el mercado ([301]). British Sugar llega a la conclusión ([302]) de que «lo que ocurrió fue una mera anticipación limitada de la noticia, aunque a un competidor, de que se anunciaría en una determinada fecha un incremento de la lista de precios revisada» ([303]). Tate & Lyle admite ([304]) que «recibió una advertencia por adelantado de la intención de BS de modificar sus listas de precios al detalle y su política de descuentos al detalle en general» ([305]). Además, afirma ([306]) que podía esperarse que el suministro por adelantado de las decisiones sobre precios del azúcar al detalle de British Sugar «cortocircuitaría el proceso normal de investigación de mercado, y aceleraría el ajuste a dichas decisiones» ([307]). Tate & Lyle admitió también ([308]) que la recepción de dicha información sobre precios «hacía posible que T & L publicase sus propias nuevas listas de precios al detalle un poco antes de lo que hubiera sucedido en caso de no disponer de dicha información». Además, también por lo que se refiere al azúcar al detalle, se ha demostrado anteriormente ([310]) que las reuniones periódicas durante un largo plazo de tiempo suponían una seguridad no sólo para Tate & Lyle sino también, y a pesar de su liderazgo de precios, para British Sugar respecto a la política conjunta continua de precios elevados que no podrían haber alcanzado mediante un mero seguimiento individual de la evolución del mercado.

c) Conclusión

(123) Aunque la Comisión no puede determinar el efecto específico contrario a la competencia de las reuniones en términos de niveles exactos de precios en el mercado, con arreglo a la función y al valor de

estas reuniones para las partes, queda, no obstante, establecido que éstas tenían por objeto restringir la competencia mediante una coordinación de los precios entre sí.

2.3. **Presunto objeto de las reuniones, especialmente los compromisos**

2.3.1. *Alegaciones de British Sugar*

(124) British Sugar afirma que las reuniones relacionadas con el azúcar industrial carecían también de objeto contrario a la competencia. Según British Sugar, esta reuniones cumplían tres cometidos ([311]): en primer lugar, los compromisos contraídos por British Sugar con la Comisión durante el procedimiento Napier Brown en 1986 exigían mantener contactos periódicos con los comerciantes con objeto de tranquilizarlos. Al ser el único otro fabricante presente en el mercado del Reino Unido, Tate & Lyle tenía un interés similar en tranquilizar a los comerciantes. En segundo lugar, dado que éstos figuraban entre los principales clientes tanto de British Sugar como de Tate & Lyle, las grandes operaciones interrelacionadas exigían una cuidadosa coordinación entre los participantes en las reuniones. En tercer lugar, era necesario resolver conjuntamente otros aspectos administrativos relacionados con el sector del azúcar.

(125) Igualmente, por lo que se refiere al azúcar al detalle, British Sugar afirma ([312]) que el hecho de facilitar las listas de precios al detalle carecía de objeto contrario a la competencia.

a) Los compromisos

(126) En su réplica al pliego de cargos inicial ([313]), British Sugar afirmaba ya que, como consecuencia de dichos compromisos, estaba «impaciente por involucrar a los comerciantes en las decisiones sobre precios. Eran competidores pero, en su calidad de clientes, obtenían sus materias primas de, entre otros, British Sugar... Si British Sugar se equivocaba al juzgar la situación a la hora de establecer sus programas de precios del azúcar industrial o sus ventas al sector minorista, los comerciantes hubieran sido los primeros en quejarse. Por este motivo, las discusiones y reuniones bilaterales entre British Sugar y cada comerciante, que tenían su paralelo en las reuniones entre Tate & Lyle y cada comerciante, dieron paso a reuniones entre las cuatro partes» ([314]). Además, British Sugar afirma ([315]) que su decisión de emprender las prácticas en cuestión se basaba en su presunción de que, con objeto de ajustarse a los compromisos, «estaba obligada a consultar con los comerciantes en cuanto al mantenimiento de una diferencia de precios aceptable entre el azúcar industrial y el azúcar al detalle y también unas diferencias de precios aceptables entre los grandes y pequeños clientes.» ([316]).

(127) En su réplica al pliego de cargos revisado ([317]), British Sugar afirma que «tras la aceptación, en agosto de 1986, de los compromisos, los comerciantes gozaban de un status "protegido" especial tanto en su calidad de clientes como de competidores de British Sugar.» ([318]). British Sugar mantiene que los compromisos deben interpretarse como una declaración genérica de que los comerciantes tenían perspectivas de futuro y como una prohibición general de participar en políticas de precios que pudieran perjudicar la supervivencia de los comerciantes tanto si dicha política se refería a la venta de los comerciantes de azúcar al detalle como de azúcar industrial ([319]). Por consiguiente, British Sugar no acepta el razonamiento de la Comisión ([320]) en el sentido de que es difícil entender la forma en que las discusiones de British Sugar con Napier Brown y James Budgett, que se referían exclusivamente a los precios del azúcar industrial, podían ser útiles de cara al cumplimiento de los compromisos, ya que éstos no mencionaban concretamente las diferencias entre los precios aplicados a los compradores de grandes y pequeñas cantidades de azúcar industrial, mientras que sí mencionaban expresamente el margen entre los precios del azúcar industrial y el azúcar al detalle. British Sugar menciona que la mayor parte de la actividad comercial de Napier Brown y toda la actividad de James Budgett correspondía a la venta de azúcar industrial ([321]), y que la garantía genérica contemplada en los compromisos en cuanto a la continuidad de la existencia de los mercantes exigía que British Sugar evitase aplicar precios discriminatorios al azúcar industrial ([322]): «Desde el punto de vista de British Sugar era vital (...) que sus precios fuesen apropiados para que los comerciantes se garantizasen un margen adecuado en la reventa con objeto de que pudieran sobrevivir». ([323]). Por una parte, si los precios aplicados por British Sugar a los comerciantes eran demasiado elevados, dicha empresa hubiera incumplido los compromisos. Por otra, si los precios de British Sugar aplicados a los otros clientes que compartía con los comerciantes eran demasiado bajos, éstos quedarían discriminados y situados en una posición de desventaja competitiva, infringiendo así el artículo 86 del Tratado ([324]). British Sugar afirma que Napier Brown y James Budgett asistieron a las reuniones en su calidad de clientes y no de competidores ([325]). Según British Sugar ([326]), por lo que se refiere a los compromisos, «era fundamental que las partes se reunieran periódicamente con objeto de velar por el funcionamiento del sistema según estaba previsto y, concretamente, de velar por que los comerciantes obtuvieran unos precios no discriminatorios en función del volumen que adquirieran y por que

British Sugar no les discriminase, especialmente respecto de los clientes que compartían.» ([327]).

(128) Durante la audiencia oral celebrada los días 18 y 19 de abril de 1996, British Sugar planteó también el argumento ([328]) de que los compromisos estaban reflejados con precisión en su «programa de observancia CEE», elaborado en diciembre de 1986. En dicho programa, citaba concretamente el punto 2 de la sección IV, «Precios desleales», como prueba de que el hecho de aplicar un margen de precios insuficiente entre el azúcar industrial y el azúcar al detalle era tan sólo una de las distintas prácticas que según British Sugar constituían infracciones a las normas comunitarias de competencia.

(129) Según British Sugar ([329]), la asistencia de Tate & Lyle a las reuniones puede explicarse, parcialmente, por el hecho de que esta empresa, que según la Comisión ([330]) tenía una posición dominante conjunta con British Sugar, podía ser objeto de una denuncia por parte de los comerciantes y, por consiguiente, estaba muy interesada en no ofrecer base alguna para la misma.

b) Otros objetivos de las reuniones

(130) Además, British Sugar, en su réplica al pliego de cargos revisado ([331]), afirma que las complejas relaciones comerciales entre las partes exigían la celebración de frecuentes reuniones entre ellas, incluida también Tate & Lyle. Según British Sugar, los acuerdos de venta y compra entre las cuatro partes se discutieron y culminaron durante dichas reuniones.

2.3.2. *Alegaciones de Tate & Lyle*

(131) Tate & Lyle no ha efectuado casi ningún comentario respecto a los compromisos. Sólo los mencionaba brevemente en su carta a la OFT de fecha 16 de julio de 1990 ([332]) y durante la audiencia oral ([333]).

Por lo que se refiere al objeto de las reuniones, Tate & Lyle sólo lo comenta brevemente. Tate & Lyle describió las reuniones relativas al azúcar al detalle durante la investigación de 27 de mayo de 1994 como «un mero factor de seguridad, en realidad una precaución redundante» («*just a safety factor, a belt and braces job really*») ([334]).

Además, Tate & Lyle afirma ([335]) que existían «otros asuntos legítimos de interés general para el sector que había que discutir» ([336]).

2.3.3. *Argumentos de Napier Brown*

(132) Napier Brown, en su réplica al pliego de cargos revisado ([337]), subraya que los compromisos se referían a la función de los comerciantes en general y no únicamente a los precios. Las diferencias entre los precios del azúcar industrial y el azúcar al detalle eran tan solo un elemento de la Decisión Napier-Brown. Según Napier Brown, la política de British Sugar consistente en reducir drásticamente las diferencias de precios aplicados a los grandes clientes, que solían ser los de British Sugar, y de los precios aplicados a los pequeños clientes, que eran tradicionalmente clientes de los comerciantes ([338]), era un tipo de práctica de precios que también pretendía quedar abarcado por los compromisos. Napier Brown considera que las reuniones eran un importante medio de destacar ante la dirección de British Sugar la importancia de su seguimiento de la observancia por parte de sus servicios de venta, no sólo de la carta, sino también del espíritu de los compromisos. Según Napier Brown, el texto de los compromisos señala claramente que el insuficiente margen entre los precios de British Sugar aplicados al azúcar industrial y al azúcar al detalle era simplemente un ejemplo de una práctica de precios que no era «normal y razonable» («*normal and reasonable*») y que por lo tanto debía ser «considerada predatoria» («*constued as predatory*»).

2.3.4. *Alegaciones de James Budgett*

(133) En su réplica al pliego de cargos revisado ([339]), James Budgett afirma que consideraba que la actuación de British Sugar destinada a restablecer unas diferencias de precios en función del volumen ([340]) formaba parte del cumplimiento de los compromisos por parte de British Sugar. Budgett consideraba que la Comisión había advertido a British Sugar que no debía aplicar precios predatorios a las pequeñas cuentas de azúcar blanco industrial de forma tal que infringiese el artículo 86 del Tratado.

2.3.5. *Respuesta de la Comisión*

(134) Durante las reuniones, las partes perseguían el objetivo de restringir la competencia de precios entre los cuatro participantes por lo que se refiere al azúcar industrial y, además, entre British Sugar y Tate & Lyle por lo que se refiere al azúcar al detalle. Así cabe afirmarlo dado que ninguna de todas las justificaciones alternativas planteadas por las partes con objeto de explicar los fines de las reuniones es convincente.

a) Los compromisos

(135) La principal explicación, basada en la observancia de los compromisos, no es convincente, ni teniendo en cuenta quienes participaron en realidad en cada una de las cuarenta reuniones, ni por lo que se refiere a la cronología de los acontecimientos, ni al tema objeto de cada reunión, ni en cuanto a los métodos alternativos disponibles con objeto de acatar y realizar un seguimiento de la observancia de los compromisos.

(136) Ha quedado sentado ([341]) que British Sugar y Tate & Lyle participaron en las cuarenta reuniones, mientras que Napier Brown y James Budgett sólo participaron en las reuniones denominadas «industriales» y «de modificación de los precios industriales/institucionales». Concretamente, James Budgett y Napier Brown participaron en dieciocho de estas reuniones. Existió una reunión más referente al azúcar industrial en la que sólo participaron British Sugar y Tate & Lyle. Además, James Budgett, junto con British Sugar y Tate & Lyle, asistió a otra reunión referente a importaciones y exportaciones. Las veinte reuniones restantes fueron bilaterales entre British Sugar y Tate & Lyle, denominadas «reunión informativa», «mercado general», «general/al por menor», «al por menor», «general/importaciones», e «importaciones/exportaciones».

(137) Durante la audiencia oral de los días 18 y 19 de abril de 1996, la Comisión solicitó a las partes que ofreciesen una explicación verosímil de la presencia del productor Tate & Lyle en todas las reuniones. El motivo de esta pregunta consistía en que si las reuniones estaban destinadas por British Sugar a tranquilizar a los comerciantes y a velar por la observancia de los compromisos que British Sugar había ofrecido a la Comisión, compromisos que sólo se referían a los comerciantes pero no a los productores ([342]); entonces, la presencia permanente de Tate & Lyle era difícil de explicar. British Sugar replicó ([343]) que existía un interés industrial común en que tanto los productores (British Sugar y Tate & Lyle) como los comerciantes (Napier Brown y James Budgett) estuviesen presentes y que probablemente los comerciantes tenían tantas inquietudes respecto al futuro de su relación con Tate & Lyle como con British Sugar. Napier Brown replicó ([344]) que en aquella época British Sugar pretendía tranquilizar a todo el mercado, no sólo a los comerciantes, y que dicha empresa quería disponer de una tribuna abierta en la que pudiese explicar lo que estaba haciendo y en la que ofreciese a todo el mundo, incluido Tate & Lyle, la oportunidad de presentar sus comentarios. James Budgett replicó ([345]) que no existía una respuesta simple para explicar la presencia de Tate & Lyle. Añadió que además de disponer de la seguridad de que British Sugar se atenía a sus obligaciones, James Budgett hubiera querido contar con un indicio de que Tate & Lyle se comportaría de una manera idéntica.

(138) Para empezar, la Comisión manifiesta que cuanto más se argumenta que las reuniones servían para tranquilizar a las cuatro partes, menos verosímil es que el principal objetivo de aquéllas fuese la observancia de unos compromisos en los que Tate & Lyle simplemente no participaba, en los que no estaba mencionado y que habían sido ofrecidos por British Sugar con ocasión del procedimiento Napier Brown, en los que la conducta de Tate & Lyle no se había planteado.

(139) La propia Tate & Lyle no se basa en absoluto en los compromisos para explicar las reuniones. Al ser preguntada durante la audiencia oral de los días 18 y 19 de abril de 1996 respecto al significado de los compromisos, se remitió a sus dos cartas de 16 de julio de 1990 ([346]) y de 29 de agosto de 1990 ([347]) a la OFT como descripción adecuada de las circunstancias que dieron origen a las reuniones. Tate & Lyle añadía ([348]) que la carta de 16 de julio de 1990 mencionaba «la existencia de los compromisos como parte del contexto que sirvió de fondo a las reuniones» ([349]). En realidad, la carta de 29 de agosto de 1990 no menciona en absoluto los compromisos y la de 16 de julio de 1990 sólo lo hace una vez, concediéndoles escasa importancia. Esta mención es la siguiente ([350]): «en verano de 1986 aparecieron indicios de que British Sugar estaba pensando modificar su política comercial con Tate & Lyle. En dicha época, algunos empleados importantes de British Sugar habían dejado la empresa o estaban a punto de hacerlo. British Sugar hubo también de ofrecer unos compromisos a la Comisión Europea en el contexto del procedimiento Napier Brown y tenía que hacer frente a presiones comerciales. Se señaló a Tate & Lyle que British Sugar se estaba preparando para adoptar nuevas políticas comerciales.» ([351]). Esta cita muestra que los compromisos eran únicamente un elemento subordinado entre muchos otros y que, en ningún caso, fueron el motivo principal de la decisión de British Sugar a la hora de cambiar su política frente a Tate & Lyle.

(140) Además, un análisis detallado contradice aún más los argumentos basados en los compromisos:

aa) Participantes en las reuniones

(141) En primer lugar, no es verosímil que las veinte reuniones bilaterales entre British Sugar y Tate &

Lyle estuvieran destinadas a cumplir los compromisos, excluyendo al mismo tiempo a Napier Brown y James Budgett, a pesar de que estas últimas, en su calidad de comerciantes, estaban directamente afectadas por los compromisos. En segundo lugar, además de Napier Brown y James Budgett, los compromisos se referían también a otros comerciantes que operaban en el mercado del azúcar blanco granulado en Gran Bretaña ([352]). El hecho de que no participasen en ninguna de las cuarenta reuniones constituye una indicación más de que el objetivo de éstas no era el cumplimiento de los compromisos.

bb) Cronología de los acontecimientos

(142) La reunión decisiva entre British Sugar y Tate & Lyle, a la que no asistieron Napier Brown y James Budgett, se celebró el 20 de junio de 1986, mientras que los compromisos no se ofrecieron hasta el 5 de agosto de dicho año. En su carta de 29 de agosto de 1990 ([353]), Tate & Lyle describía la reunión de 20 de junio de 1986 como «importante en el sentido de que había sentado los principios básicos en los que se basaron todas la reuniones futuras»(«*significant in that it set the background principles against which all future discussions were held*»). Habida cuenta de esta afirmación está claro, en primer lugar, que la reunión de 20 de junio de 1986, teniendo en cuenta no sólo la ausencia de Napier Brown y James Budgett sino también la fecha en que se celebró, no podía tener relación con el cumplimiento de los compromisos. En segundo lugar, el hecho de que la reunión de 20 de junio de 1986 —que fue crucial para sentar los principios de la futura conducta contraria a la competencia y de todas las reuniones posteriores, es decir de las reuniones bilaterales y cuatripartitas— se celebrara antes de que se ofreciesen los compromisos constituye una importe indicación de que las reuniones subsiguientes no tenían relación con el cumplimiento de los compromisos.

(143) Además, si el objeto de las reuniones era el cumplimiento de los compromisos ofrecidos el 5 de agosto de 1986 en el procedimiento Napier Brown, no se entiende por qué durante los casi dos años transcurridos entre dicha fecha y la adopción de la Decisión de la Comisión en el asunto Napier Brown ([354]), British Sugar nunca indicó a la Comisión que se estaban celebrando estas reuniones bilaterales y cuatripartitas entre las partes. En el presente procedimiento, British Sugar ha intentado dar la impresión de que se ha atenido a sus compromisos y a las normas comunitarias de competencia en general de dos maneras. En primer lugar, mediante la elaboración de un programa general de observancia de las normas comunitarias de competencia en 1986 y, en segundo lugar, mediante la adopción de unas medidas concretas relacionadas con el cumplimiento consistentes en las reuniones que son objeto del presente procedimiento. En su decisión Napier Brown, la Comisión consideró que los compromisos ofrecidos y la adopción del programa de observancia constituían factores atenuantes ([355]), pero, a pesar de ello, impuso una multa de 3 millones de ecus. Con estos antecedentes no se puede explicar por qué British Sugar nunca mencionó a la Comisión las reuniones, cuyo objeto fundamental era presuntamente garantizar el cumplimiento de los compromisos y la observancia de las normas comunitarias de competencia en general. Siguiendo el razonamiento de dicha empresa, le hubiera interesado demostrar a la Comisión que se había tomado muy en serio el acatamiento de los compromisos y de su programa de observancia y podría haber presentado este hecho como un nuevo argumento a la hora de intentar obtener una reducción de la multa impuesta.

cc) El objeto de fondo de las reuniones

(144) Cabe recordar que los compromisos se ofrecieron con ocasión del procedimiento Napier Brown, asunto que se centraba en el sector del azúcar al detalle. El azúcar industrial es la materia prima para la fabricación del producto posterior, el azúcar al detalle. La Decisión «Napier Brown» declaró que British Sugar tenía una posición dominante en el mercado del suministro tanto de azúcar industrial como de azúcar al detalle en Gran Bretaña ([356]). Por consiguiente, en la medida en que los comerciantes desean introducirse en el mercado del azúcar al detalle gracias al azúcar industrial adquirido a British Sugar, dependen de que ésta mantenga un margen suficiente en sus precios (el margen de envasado) entre el azúcar industrial y el azúcar al detalle. El principal elemento de la denuncia de Napier Brown, y la conclusión de la Comisión en dicha Decisión, consistía en que British Sugar había reducido artificialmente sus precios del azúcar al detalle hasta el punto en que el margen entre sus precios del azúcar al detalle y los del azúcar industrial había llegado a ser insuficiente para permitir la supervivencia de Napier Brown en el mercado del azúcar al detalle en Gran Bretaña. Por consiguiente, los compromisos se referían expresamente al margen que British Sugar aplicaba entre los precios del azúcar industrial y del azúcar al detalle, de los que dependía la supervivencia de la actividad de los comerciantes minoristas ([357]). Los compromisos no se referían al nivel general de los precios del azúcar industrial y del azúcar al detalle. Tampoco el texto de los compromisos mencionaba específicamente las diferencias que debían crearse o mantenerse entre los precios aplicados a los compradores de grandes cantidades de azúcar industrial y a los que adquirían cantidades más pequeñas de este mismo producto. Esto se

debe a que en el procedimiento Napier Brown la Comisión nunca acusó a British Sugar de aplicar un margen de diferencia abusivo y ni siquiera desleal entre las compras grandes y pequeñas de azúcar industrial.

(145) Según la información de que dispone la Comisión, Napier Brown y James Budgett sólo participaban en discusiones con British Sugar y Tate & Lyle referentes a los precios del azúcar industrial y, especialmente, a las diferencias de precios que se debían crear y mantener entre los clientes que compraban grandes cantidades y los que compraban cantidades pequeñas de azúcar industrial. Las cuatro partes celebraron dieciocho reuniones relacionadas con el azúcar industrial, tema que sólo fue objeto de una única reunión entre British Sugar y Tate & Lyle.

Napier Brown y James Budgett no participaron en las siete reuniones denominadas «minorista» y en la denominada «general/minorista», reuniones que tenían carácter bilateral entre British Sugar y Tate & Lyle. Aparte de la primera reunión bilateral entre British Sugar y Tate & Lyle celebrada el 20 de junio de 1986, ninguna otra se dedicó conjuntamente al azúcar industrial y al azúcar al detalle. Es posible que en su primera reunión bilateral de 20 de junio de 1986 British Sugar y Tate & Lyle discutieran también la cuestión de los márgenes de diferencia entre los precios del azúcar industrial y del azúcar al detalle, aunque los compromisos no pudieron haber sido motivo de esta reunión ya que se adquirieron con respecto a los comerciantes con ocasión del procedimiento Napier Brown, en el que no estuvo involucrada Tate & Lyle. Además, si el aspecto de los márgenes de diferencia entre los precios del azúcar industrial y del azúcar al detalle se discutía en realidad durante la reunión del 20 de junio de 1986 y si las explicaciones de las partes en cuanto a la función de los compromisos eran correctas, hubiera sido lógico, en primer lugar, que British Sugar, Napier Brown y James Budgett participasen conjuntamente en la citada reunión inicial de 20 de junio de 1986 y, en segundo lugar, que estas tres empresas hubiesen continuado durante todo el período de referencia participando conjuntamente en las reuniones en las que se trataban en común los aspectos de los precios tanto del azúcar industrial como del azúcar al detalle. Habida cuenta de lo anterior y de los temas de las distintas reuniones y de los participantes en las mismas, la Comisión llega a la conclusión de que —con la posible excepción de la primera reunión de 20 de junio de 1986— la cuestión de los márgenes de precios entre el azúcar industrial y el azúcar al detalle no se discutió ni en las reuniones referentes al azúcar industrial ni en las referentes al azúcar al detalle. Teniendo en cuenta que ni Napier Brown ni James Budgett asistieron a la primera reunión de 20 de junio de 1986 y dado que no existieron reuniones posteriores en las que se tratasen conjuntamente los aspectos del azúcar industrial y del azúcar al detalle y en las cuales se hubiera podido discutir la cuestión de los márgenes, que era el objeto concreto de la decisión Napier Brown y se mencionaba expresamente en los compromisos, no es verosímil que ninguna de las reuniones sirviera al cumplimiento de dichos compromisos.

(146) Asimismo, si los compromisos tenían por objeto, tal como afirma British Sugar, tranquilizar a los comerciantes respecto a su futuro, difícilmente se puede explicar por qué Napier Brown y James Budgett sólo estuvieron presentes en las reuniones dedicadas al azúcar industrial pero no a las referentes al azúcar al detalle. El mercado del azúcar industrial como tal no era el objeto central del procedimiento Napier Brown, ni tampoco constituía en sí mismo una cuestión mencionada específicamente en los compromisos. Al contrario, el objeto central del procedimiento Napier Brown era el mercado del azúcar al detalle y, como consecuencia de ello, la situación de los comerciantes en dicho mercado constituía un motivo de inquietud que los compromisos pretendían resolver.

(147) Por lo tanto, como resulta de todo lo anterior, no es verosímil que las reuniones en las que estuvieron presentes Napier Brown y James Budgett tuviesen por objeto en modo alguno la aplicación de los compromisos, tanto más cuanto que Tate & Lyle, aun sin ser una parte afectada por los mismos ([358]), siempre estaba presente. Asimismo, tampoco es verosímil la afirmación de que British Sugar y Tate & Lyle, al excluir a Napier Brown y James Budgett y celebrar reuniones bilaterales relativas al azúcar al detalle, o al celebrar cualquiera de sus restantes reuniones bilaterales, tuviesen en modo alguno el objeto de acatar los compromisos, dado que, una vez más, Tate & Lyle, según ya se ha explicado, no estaba en modo alguno relacionada con éstos. Por consiguiente, habida cuenta del verdadero objeto de las reuniones y de la invariable participación de Tate & Lyle en los mismos, el argumento de British Sugar ([359]) conforme al cual su conducta se basó en su presunción de que con objeto de ajustarse a los compromisos estaba «obligada a consultar con los comerciantes sobre el mantenimiento de una diferencia de precios aceptable entre el azúcar industrial y el azúcar al detalle y también en unas diferencias de precio aceptables entre los grandes y pequeños consumidores» ([360]) no puede ser aceptado por la Comisión.

(148) La opinión de la Comisión queda ratificada por las respuestas de Napier Brown y James Budgett durante la audiencia oral de los días 18 y 19 de abril de 1996 en cuanto al motivo por el que no participaron, por lo menos, en las discusiones sobre el margen de diferencia entre los precios del azúcar al detalle y el azúcar industrial. El representante de Napier Brown afirmó ([361]): «No cabe duda de que se discutió este tema, pero yo no tenía intención alguna de discutirlo con las demás partes presentes. Era un asunto privado entre nosotros y British Sugar.» ([362]). El representante de James Budgett declaró ([363]): «En mi opinión, y corroboro lo manifestado por Pat Ridgwell, cualquiera que fuese el objeto de estas reuniones, las iniciales no estaban especialmente dedicadas a la cuestión del margen aplicado al minorista en comparación con el del mayorista.» ([364]).

dd) Significado del programa de observancia

(149) Además, la existencia y contenidos del programa de observancia de la normativa comunitaria de competencia, anunciado por British Sugar a la Comisión en octubre de 1986 y adoptado en diciembre de dicho año, resta aún más credibilidad a su argumento de que su conducta se basaba en su presunción de que con objeto de cumplir con los compromisos «estaba obligada a consultar a los comerciantes» («*was obliged to consult with the merchants*») sobre cualquier cuestión relacionada con los precios. El programa de observancia abarca todas las normas comunitarias de competencia aplicables a los agentes económicos. Por consiguiente, incluye el apartado 1 del artículo 85 y menciona expresamente que cualquier tipo de contacto directo entre los competidores y referente a los precios supone un riesgo de infracción de dicha norma.

(150) La Decisión «Napier Brown» ([365]) indica que: «(. . .) en octubre de 1986, BS declaró a la Comisión que tenía la intención de poner en práctica un amplio programa de conformidad para garantizar que, en el futuro, la compañía cumpliría todas sus obligaciones con arreglo al apartado 1 del artículo 85 y, especialmente, al artículo 86 del Tratado. Dicho programa ha sido adoptado. Como parte de este programa, BS celebra una reunión anual de revisión de conformidad antimonopolista, sobre la que se realiza un informe del que se envía una copia a los servicios de la Comisión.».

El motivo por el que se menciona concretamente el artículo 86 en esta parte de la Decisión «Napier Brown» estriba simplemente en el hecho de que el procedimiento en dicho asunto se basó en el citado artículo. Tal y como indica la misma parte de la Decisión —y la referencia al texto del programa de observancia lo ratifica ([366])— abarca toda la gama de obligaciones contempladas en el apartado 1 del artículo 85 y en el artículo 86. Contiene explicaciones pormenorizadas y ejemplos prácticos referentes tanto al apartado 1 del artículo 85 como al artículo 86. Además, el programa de conformidad afirma: «De acuerdo con su política de observancia de todas las leyes aplicables, la empresa se compromete, por lo tanto, a respetar las normas comunitarias de competencia y hará todo lo necesario para garantizar el cumplimiento de esta política. La empresa mantiene también la política no sólo de acatar la ley sino de ir más allá del mero cumplimiento con la letra estricta de la misma y en pretender evitar cualquier conducta que pueda suscitar dudas en cuanto a la ilegalidad o legalidad de sus prácticas. (. . .) Por consiguiente, se espera que todos los directores, gerentes y otros empleados de la empresa sigan la política de la compañía y se ajusten al espíritu y a la letra de las normas comunitarias de competencia. También se espera que imbuyan a todos sus subordinados un sentido de la obligación y de la preocupación por ajustarse a dicha normativa. Ningún miembro del personal, sea del nivel que sea, tiene autoridad para dar órdenes o adoptar cualquier medida que contradiga la política de la compañía antes descrita.» ([367]).

(151) Además, el amplio ámbito de aplicación del programa de conformidad queda reflejado en la información suministrada por British Sugar a la Comisión con ocasión de su solicitud de declaración negativa de dicho programa presentada el 23 de diciembre de 1986 (asunto IV/32.214). En el anexo al formulario A/B, British Sugar indicaba en el encabezamiento: «1. Descripción sucinta: Programa de conformidad que British Sugar aplicará al suministro, precios y comercialización de sus productos teniendo en cuenta las normas de competencia recogidas en el Tratado de Roma.» ([368]). En el encabezamiento siguiente, «2. Mercado», se afirma: «El mercado de productos de referencia a efectos de la presente solicitud es el del azúcar granulado para su venta a los clientes minoristas e industriales. El mercado geográfico de referencia es el Reino Unido.» ([369]).

ee) Métodos alternativos de observancia y seguimiento del cumplimiento de los compromisos

(152) Por último, si los mercados del azúcar blanco granulado del Reino Unido y de Gran Bretaña así como la política de precios de British Sugar fueran tan transparentes como afirman las partes,

difícilmente se puede entender por qué era necesario celebrar reunión alguna con objeto de aplicar y controlar la observancia de los compromisos. Hubiera bastado con que Napier Brown y James Budgett realizasen un mero seguimiento de la práctica de precios de British Sugar en el mercado. Además, dichos compromisos continúan vigentes. El hecho de que no haya habido ninguna otra reunión entre las partes desde julio de 1990 y de que ningún comerciante haya presentado denuncia alguna demuestra que es posible cumplir y realizar un seguimiento de la observancia de los compromisos sin celebrar reunión alguna.

b) Otras explicaciones de las reuniones

(153) Tampoco es convincente el otro argumento según el cual las complejas relaciones comerciales entre las partes exigían la celebración de frecuentes reuniones entre ellas. El hecho de que no se haya celebrado reunión alguna desde julio de 1990, a pesar de que las relaciones comerciales entre las partes han seguido siendo tan complejas como lo eran en el período de referencia, demuestra que es posible mantener dichas relaciones de forma fructífera sin celebrar ninguna reunión. Tampoco es verosímil la afirmación de que las relaciones comerciales de las partes con los demás operadores del mercado del azúcar blanco granulado en Gran Bretaña, especialmente con los otros comerciantes, eran menos complejas que las relaciones de las propias partes. Así pues, el hecho de que las partes no involucrasen a estos operadores restantes en sus reuniones constituye un indicio más de que las reuniones no cumplían el objetivo que las partes le atribuyen.

c) Conclusión

(154) Dado que las explicaciones que las partes dan a sus reuniones no son convincentes, y que no ha sido necesario celebrar reunión alguna con objeto de lograr los presuntos objetivos de las reuniones tras el período de referencia, cabe llegar a la conclusión de que la verdadera razón por la que las partes siguieron invirtiendo tiempo y recursos en la organización y asistencia a las reuniones, con tanta frecuencia y durante un período de tiempo tan prolongado, estriba en que las cuatro partes perseguían el objetivo de restringir la competencia de precios entre sí mediante una coordinación de su política de precios en el mercado del azúcar industrial en Gran Bretaña así como la coordinación por parte de British Sugar y Tate & Lyle de sus respectivas políticas de precios en el mercado del azúcar al detalle en Gran Bretaña.

C. EFECTO APRECIABLE SOBRE EL COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS MIEMBROS

1. *Valoración de la Comisión*

1.1. **La redacción del apartado 1 del artículo 85 y las pautas establecidas por el Tribunal de Justicia**

(155) El acuerdo y/o práctica concertada por el que se coordina la política de precios de las partes puede haber afectado de forma apreciable al comercio entre los Estados miembros. Cabe afirmar lo anterior aunque el objeto del presente acuerdo y/o práctica concertada fuese la política de precios aplicada en un mercado que no abarcaba todo el territorio del Reino Unido sino únicamente Gran Bretaña. Una infracción del apartado 1 del artículo 85 no presupone que el objeto o efecto de la restricción de la competencia se refiera a un mercado que desde el punto de vista del producto o geográfico trasciende las fronteras de un Estado miembro, siempre que las estructuras del comercio entre los Estados miembros puedan haberse visto afectadas ya sea negativa o positivamente.

(156) En el presente caso, no es posible determinar el alcance exacto de las importaciones efectuadas a Gran Bretaña como fruto del acuerdo y/o práctica concertada referente a la coordinación de precios.

(157) No obstante, no es necesario que la Comisión determine este aspecto. En primer lugar, la redacción del apartado 1 del artículo 85, que menciona los «acuerdos (...) y prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros», demuestra que para que la disposición sea aplicable no es necesario probar la existencia de un efecto sobre el comercio. En segundo lugar, el Tribunal de Justicia ha manifestado en varias ocasiones ([370]) que, para que un acuerdo o práctica concertada afecte al comercio entre los Estados miembros, basta con que se haga posible prever, con un grado suficiente de probabilidad y basándose en un conjunto de elementos objetivos de derecho o de hecho, que puede tener una repercusión apreciable, directa o indirecta, real o en potencia, sobre la estructura del comercio entre los Estados miembros, susceptible de obstaculizar el logro de los objetivos de un mercado único entre los Estados miembros. La influencia que un acuerdo o práctica concertada puede tener sobre el comercio entre los Estados miembros debe determinarse teniendo en cuenta, concretamente, la situación e importancia de las partes en el mercado de referencia ([371]).

(158) Además, el Tribunal ha manifestado en varias ocasiones ([372]) que un acuerdo restrictivo que abarque todo el territorio de un único Estado miembro produce, por su propia naturaleza, el efecto de reforzar la compartimentación de los mercados a escala nacional impidiendo así la interpenetración económica que el Tratado pretende crear. En el asunto Belasco ([373]), que se refería a un cartel en el mercado belga de los revestimientos asfálticos, el Tribunal de Justicia manifestó que los miembros del cartel habían llegado a un acuerdo respecto a las medidas defensivas que debían adoptarse en caso de que se incrementase la competencia por parte de empresas extranjeras, y que la cuota del mercado nacional en cuestión que poseían los miembros les permitía aplicar dichas medidas con eficacia. Por este motivo, debía considerarse que el acuerdo y/o práctica concertada podía influir sobre el comercio intracomunitario. En el asunto John Deere ([374]), el Tribunal de Primera Instancia destacó la naturaleza extremadamente oligopolística del mercado nacional de referencia (el mercado de los tractores agrícolas en el Reino Unido) y el hecho de que los miembros del cartel poseían una cuota del 88 % en dicho mercado. El Tribunal de Primera Instancia llegó a la conclusión de que, en dichas circunstancias, la Comisión tenía razón al considerar que el intercambio de información existente entre las empresas afectadas podía afectar sustancialmente al comercio entre los Estados miembros dado que la restricción de la competencia resultante de dicho intercambio influía necesariamente sobre el volumen de importaciones hacia el mercado nacional en cuestión.

1.2. **Valoración del presente caso**

(159) Si se aplican al presente caso las pautas establecidas por el Tribunal se llega a la conclusión de que el acuerdo y/o práctica concertada podía afectar considerablemente al comercio entre los Estados miembros.

(160) El acuerdo y/o práctica concertada tenía por objeto incrementar de forma coordinada los precios del azúcar blanco granulado en Gran Bretaña. Desde un punto de vista económico, es lógico esperar que las importaciones de azúcar blanco granulado a Gran Bretaña se incrementen en respuesta al incremento de precios en Gran Bretaña, a pesar de los límites estructurales a las importaciones que se derivan de los elementos antes indicados ([375]). Sin embargo, desde este punto de vista, se puede llegar a la conclusión, con un grado suficiente de probabilidad, de que el acuerdo y/o práctica concertada pudo tener una influencia apreciable sobre la estructura del comercio entre los Estados miembros.

(161) Esto se ve confirmado además por la estructura del mercado de referencia y la posición de fuerza de las partes en el mismo. Tanto el mercado del azúcar industrial como el del azúcar al detalle en Gran Bretaña eran extremadamente oligopolísticos durante el período de referencia ([376]). Las cuatro empresas participantes en el acuerdo y/o práctica concertada referente al azúcar industrial poseían conjuntamente cerca del 90 % del mercado de referencia. Las dos empresas participantes en el acuerdo y/o práctica concertada referente al azúcar al detalle poseían aproximadamente el 89 % del mercado de referencia. El hecho de que el mercado geográfico de referencia no abarque todo el territorio del Reino Unido, sino que excluya Irlanda del Norte y se limite a Gran Bretaña ([377]) carece de importancia en cuanto a su efecto sobre el comercio en el presente caso. Cuando una pequeña parte del territorio de un Estado miembro está separada de la mayor parte restante de su territorio, como ocurre con Irlanda del Norte en relación con Gran Bretaña, el razonamiento relacionado con la compartimentación planteado por el Tribunal ([378]) por lo que se refiere a la conducta contraria a la competencia que abarca todo el territorio de un único Estado miembros, se aplica también a la relación entre la mayor parte restante del territorio de un Estado miembro y los demás Estados miembros, a menos que se puedan descartar con total seguridad los efectos apreciables sobre el comercio. Así ocurre en presente caso.

Como consecuencia de ello, teniendo en cuenta la estructura del mercado de referencia y la posición de fuerza de las partes en el mismo, es posible llegar a la conclusión, con un grado suficiente de probabilidad, de que el acuerdo y/o práctica concertada pudo tener una influencia apreciable sobre la estructura del comercio entre los Estados miembros.

(162) Además, por lo que se refiere al azúcar industrial y al azúcar al detalle, existen elementos fácticos adicionales que hacen posible llegar a la conclusión, con un suficiente grado de probabilidad, de que el acuerdo y/o práctica concertada pudo tener una influencia apreciable sobre la estructura del comercio entre los Estados miembros:

1.2.1. *Azúcar industrial*

(163) Por lo que se refiere al azúcar industrial, algunas empresas de Gran Bretaña, incluidos los comerciantes de azúcar en su actividad con carácter autónomo, adquieren azúcares a los productores del continente con objeto de garantizarse una fuente alternativa de suministro en caso de que surjan dificultades de producción en Gran Bretaña tales como una mala cosecha. En caso necesario, estarán dispuestos a pagar una prima sobre el precio de dichas compras. Es más, los principales

productores continentales de azúcar han vendido tradicionalmente cantidades considerables de azúcar industrial en Gran Bretaña. Lógicamente, si el precio del azúcar industrial en Gran Bretaña se incrementa debido al acuerdo y/o práctica concertada de las cuatro partes referente a la coordinación de la subida de precios, las empresas británicas tendrán que encontrar fuentes alternativas de suministro situadas en otros Estados miembros cuyos precios sean más interesantes. Además, esto incitaría a las empresas de otros Estados miembros a intentar incrementar sus exportaciones hacia Gran Bretaña.

(164) De hecho, existen indicios de que el acuerdo y/o práctica concertada para el incremento coordinado de precios del azúcar industrial en Gran Bretaña tras la guerra de precios dio lugar a una considerable modificación de la estructura del comercio del azúcar industrial entre Gran Bretaña y los Estados miembros vecinos, especialmente Francia y Dinamarca ([379]).

(165) En primer lugar, es de destacar, tal como se ha manifestado anteriormente ([380]), que durante los años de campaña del azúcar (1 de octubre a 30 de septiembre) incluidos en el período de referencia, las importaciones de azúcar procedentes de otros Estados miembros comunitarios hacia el Reino Unido se incrementaron de 88 000 toneladas en 1986/87 a 110 000 toneladas en 1987/88, pasando posteriormente a ser de 132 200 toneladas en 1988/89 y a 153 000 toneladas en 1989/90. Esto equivale a un incremento del 73,9 %, que representa un incremento de la parte importada del consumo total nacional del 3,9 % en 1986/87 al 6,7 % en 1989/90. La cifra de importaciones durante el último año de la guerra de precios, es decir 1985/86, fue de 137 000 toneladas. Si se compara esta cifra con la del último año que se vio considerablemente afectado por el acuerdo y/o práctica concertada, es decir 1989/90, se observa un incremento del 11,7 %. La inmensa mayoría del azúcar importado al Reino Unido y a Gran Bretaña ha sido tradicionalmente, y así lo fue durante el período de referencia, azúcar blanco granulado, destinado en su mayor parte a los clientes industriales.

(166) En segundo lugar, el hecho de que Tate & Lyle, concretamente, considerase necesario adoptar una política activa de amenazar a los importadores con efectuar exportaciones «de castigo» si vendían cantidades adicionales de azúcar en Gran Bretaña, tal como se ha descrito anteriormente ([381]), constituye un claro indicio de que las partes estaban preocupadas porque el incremento del nivel de precios en Gran Bretaña supusiera un aumento de las importaciones. El hecho de que la Comisión, en su pliego de cargos revisado, renunciase a calificar esta faceta de la conducta de Tate & Lyle y British Sugar como una infracción del apartado 1 del artículo 85 y del artículo 86 no significa que esta práctica no pueda tenerse en cuenta en la presente Decisión. Es más, en su réplica escrita al pliego de cargos revisado ([382]), Tate & Lyle reconocía nuevamente «que había hecho hincapié ante los importadores en que defendería sus ventas en el mercado del Reino Unido y que en alguna ocasión había amenazado unilateralmente con medidas de castigo (aunque de hecho no hizo nada a pesar de los incrementos de las importaciones)» ([383]). Esta afirmación confirma la valoración de la Comisión desde dos puntos de vista: en primer lugar, admite que Tate & Lyle aplicaba en realidad una política de amenazas a los importadores. En segundo lugar, demuestra que, a pesar de lo anterior, se incrementaron las importaciones a Gran Bretaña, para lo cual la explicación más lógica estriba en que, debido al acuerdo y/o práctica concertada de las partes, los precios al mercado en Gran Bretaña se habían incrementado.

1.2.2. *Azúcar al detalle*

(167) Aunque las importaciones de azúcar blanco granulado en paquetes de 1 kilo para su venta al detalle no constituyen una característica histórica del mercado del azúcar en Gran Bretaña, esto no quiere decir que dichas importaciones sean imposibles. Aunque existan importantes barreras a la entrada de este tipo de productos (principalmente la necesidad de imprimir paquetes o etiquetas especiales en inglés, la lealtad de los consumidores a las marcas conocidas, y la poca disposición de los supermercados a confiar en proveedores respecto a los cuales carecen de garantías en cuanto a su capacidad para garantizar suministros periódicos y apropiados), cuando los precios al detalle se incrementan en Gran Bretaña, estas importaciones se convierten cada vez más en una verdadera amenaza para los productores nacionales. Concretamente, las principales cadenas de supermercados disponen de un importante poder de compra y son perfectamente capaces de lanzar sus propias marcas utilizando suministros importados.

(168) Además, empresas como los comerciantes de azúcar o los grandes supermercados pueden perfectamente adquirir azúcar industrial en otros Estados miembros, importarlo y reenvasarlo para su venta al detalle tal como hizo Napier Brown hasta 1988. Cuando los precios del azúcar al detalle se incrementan en Gran Bretaña, estas operaciones de reenvasado son más atractivas desde el punto de vista comercial. Los productores nacionales tienen escaso interés en vender azúcar industrial a un cliente que lo desee reenvasar y venderlo para su distribución al detalle. La entrada en el mercado de un nuevo reenvasador, o la expansión de uno ya

existente, ejercerán inevitablemente una presión sobre el margen entre los precios al detalle y los precios industriales. De esta forma, aun cuando algunos productores nacionales estén dispuestos a vender con este fin, es de prever que ninguna empresa que pretenda implantar una operación de reenvasado desee abastecerse al menos parcialmente, si no total o mayoritariamente, de sus necesidades de azúcar industrial procedentes de fabricantes de otros Estados miembros, especialmente cuando los precios del azúcar industrial en Gran Bretaña sufren un incremento.

2. *Alegaciones de las partes*

2.1. **British Sugar**

(169) British Sugar destaca que no se produjo efecto alguno sobre el comercio y que el limitado incremento de las importaciones no tenía nada que ver con las modificaciones de los precios relativos del azúcar. Afirma ([384]) que, con vista a cuantificar los incrementos de las importaciones, la Comisión tendría que haber adoptado como base un año en el que los precios y las importaciones al Reino Unido estuvieran afectados por la guerra de precios y no un año en el que no lo estuvieran. Así pues, el año que debería servir como base adecuada sería 1985/86 y no 1986/87. En comparación con el año 1989/90, el último que pudo verse afectado por la presunta concertación de precios, esto supondría un incremento de las importaciones de tan sólo el 12 % en lugar del 74 %. En cuanto al incremento que admite, British Sugar da dos explicaciones principales ([385]): en primer lugar, afirma que, con una perspectiva a largo plazo, el incremento registrado a partir de 1986 no fue sino una vuelta a los anteriores niveles de importaciones. En segundo lugar, British Sugar afirma que un componente del incremento de importaciones fue simplemente un reflejo del aumento de las ganancias procedentes de la especulación conforme se devaluaba progresivamente la libra esterlina.

(170) Por lo que se refiere al azúcar al detalle ([386]), British Sugar afirma que las conclusiones de la Comisión en cuanto a los efectos sobre el comercio son una mera especulación. Señala que, durante el período de referencia, los incrementos de precios del azúcar al detalle atribuibles a decisiones de British Sugar equivalían a una cifra total ínfima, a saber un 6,8 %, que en su mayoría correspondía a ajustes institucionales de precios que se repercutían invariablemente a través de los contratos sobre los compradores minoristas. Además, British Sugar afirma que, durante el período de referencia, sólo 350 toneladas fueron importadas por un minorista en 1989/90.

(171) Por último, British Sugar recuerda que, en su calidad de líder de precios durante el período de referencia, siempre fijó sus precios lo más cerca posible del precio mínimo atractivo para otros productores europeos que quisieran comenzar a exportar azúcar del continente en cantidades que pudieran amenazar la capacidad de British Sugar de vender toda su cuota en el Reino Unido ([387]). Partiendo de esta base, British Sugar alega ([388]) que «aun cuando British Sugar hubiese emprendido una conducta contraria a la competencia, lo cual se niega categóricamente, lo hizo del tal manera que estuviese cuidadosamente limitada por el objetivo de no fomentar nunca las importaciones. Así pues, el presente "acuerdo" no podía en ningún modo afectar al comercio entre los Estados miembros.» ([389]).

2.2. **Tate & Lyle**

(172) Tate & Lyle admite que el aumento de precios del azúcar en el Reino Unido incrementa el atractivo de las importaciones. Sin embargo, afirma que los incrementos de precios en el Reino Unido durante el período de referencia no pueden atribuirse razonablemente a los acuerdos de las partes. Más bien fueron consecuencia de la decisión unilateral de British Sugar de poner fin a la guerra de precios ([390]).

2.3. **Napier Brown**

(173) Napier Brown afirma que no existen pruebas de que el incremento de los precios del azúcar en el Reino Unido durante el período de referencia tuviese repercusión alguna de cualquier tipo sobre el nivel de las importaciones ([391]). Durante la audiencia oral ([392]), Napier Brown explicó que «el principal ámbito de competencia es el coste de la importación de azúcar del continente más el flete» ([393]). Napier Brown confirmó que, entre 1986 y 1990, incrementó sus importaciones de azúcar blanco al Reino Unido ([394]), que realizó importaciones por motivos estratégicos tales como disponer de una tercera fuente de suministro independiente y que utilizó sus importaciones como instrumento en sus negociaciones de compra con British Sugar y Tate & Lyle ([395]).

2.4 **James Budgett**

(174) Según James Budgett, quien fijaba los niveles de precios en Gran Bretaña era British Sugar, empresa a la que describe como «el proveedor dominante» («*the dominant supplier*»). Según James Budgett, los precios no se veían afectados por las reuniones relativas al azúcar industrial en las que participaba James Budgett y, consiguientemente, estas reuniones no tenían ningún efecto real ni potencial sobre las importaciones ([396]).

(175) James Budgett manifiesta también que, en los años civiles transcurridos entre 1986 y 1990, triplicó sus importaciones de azúcar al Reino Unido aunque esto no le supuso una oportunidad de realizar beneficios a corto plazo. Según esta empresa, sus importaciones se debían fundamentalmente a razones estratégicas, especialmente destinadas a satisfacer la demanda de los clientes en cuanto a una fuente alternativa y a disponer de un instrumento a la hora de negociar con British Sugar y Tate & Lyle ([397]).

3. *Respuestas de la Comisión*

(176) En primer lugar, es de destacar que los argumentos de las partes se concentran en la cuestión del efecto producido realmente sobre el comercio entre los Estados miembros y no tienen en cuenta de forma adecuada la redacción del apartado 1 del artículo 85 ni las pautas establecidas por el Tribunal a la hora de valorar si un acuerdo y/o práctica concertada puede afectar al comercio interestatal. Así pues, la Comisión reitera, en primer lugar, lo ya manifestado ([398]) en lo relativo a estas pautas y a la evaluación del presente caso. Concretamente, hay que destacar que el hecho de que la Comisión, por lo que se refiere a la restricción de competencia, se base en el objeto de la conducta no excluye que, por lo que se refiere a los efectos sobre el comercio, pueda basarse en el efecto potencial de la misma. Esta conclusión es claramente incompatible con la redacción del apartado 1 del artículo 85.

(177) La conclusión de British Sugar de que, en el presente asunto, en ningún caso cabía prever ni siquiera un posible efecto sobre el comercio con un grado suficiente de probabilidad debe rechazarse. Concretamente, el argumento de que la política de British Sugar de fijar sus precios por debajo de un cierto nivel excluía la posibilidad de que surtiera cualquier tipo de efecto sobre el comercio no es convincente.

Tampoco es coherente la línea argumental de British Sugar. En su réplica escrita al pliego de cargos inicial ([399]) afirma, y en su réplica escrita al pliego de cargos revisado lo reitera ([400]), que durante el período de referencia fijó sus precios en un nivel destinado a evitar las importaciones en cantidades tales que pudieran amenazar su propia capacidad de vender toda su cuota de azúcar en el Reino Unido. No obstante, esta política de precios no quiere decir que las importaciones no rindiesen ya beneficios para los demás productores comunitarios o para los comerciantes, siempre que su cantidad fuese tal que amenazase sólo la capacidad de otras empresas, y especialmente de Tate & Lyle, aunque no de British Sugar, para mantener sus respectivas cuotas de mercado en el Reino Unido y en Gran Bretaña. Así se explica el porqué Tate & Lyle fue especialmente activo a la hora de disuadir a los otros fabricantes comunitarios de importar al Reino Unido y a Gran Bretaña. Es más, durante la audiencia oral celebrada tras el pliego de cargos revisado, British Sugar presentó un cálculo según el cual los incrementos de precios del azúcar durante el período de referencia, una vez deducidas las modificaciones institucionales de precios y los ajustes de la libra esterlina, dejaban un margen de beneficios, aunque pequeño, para los operadores que deseaban importar azúcar a Gran Bretaña ([401]).

(178) Tampoco son convincentes los demás argumentos de British Sugar referentes a las estadísticas sobre importaciones mencionadas por la Comisión:

(179) En primer lugar, es de destacar que, aparte de citar las cifras sobre importaciones, la Comisión ya ha facilitado anteriormente ([402]) elementos suficientes de derecho y de hecho que permiten llegar a la conclusión, con un grado suficiente de probabilidad, de que el acuerdo y/o práctica concertada pudo tener una influencia apreciable sobre la estructura del comercio entre los Estados miembros.

(180) En segundo lugar, es indiscutible que la cantidad de importaciones se incrementó durante el período de referencia. Aun cuando exista un desacuerdo en cuanto al año de referencia adecuado, nadie ha rebatido las cifras anuales. Pero, incluso si la opinión de British Sugar en cuanto al año de referencia correcto fuera pertinente, es evidente que existió un incremento considerable durante el período de referencia y que en el último año que se vio considerablemente afectado por el acuerdo y/o práctica concertada, es decir 1989/90, las importaciones alcanzaron un máximo de 153 000 toneladas, cifra que fue seguida posteriormente —una vez que se puso fin a la conducta contraria a la competencia— por un descenso durante los años siguientes hasta alcanzar 108 000 toneladas en 1993/94 ([403]).

(181) En tercer lugar, existe un desacuerdo en cuanto al origen del incremento de las importaciones. La Comisión llega a la conclusión de que el origen más probable de este incremento fue el aumento de los precios al mercado en Gran Bretaña, resultante del acuerdo y/o práctica concertada. Las explicaciones alternativas presentadas por las partes no son convincentes. Concretamente, no basta con afirmar que el incremento de importaciones experimentado después de 1986 no fue sino una vuelta a los anteriores niveles de importaciones. Independientemente de si el incremento suponía una vuelta a los anteriores niveles, debe haber existido un motivo subyacente a este incremento. Después de que las importaciones declinasen durante la guerra

de precios de 1984 a 1986, la explicación más verosímil del incremento posterior consiste en que fue la consecuencia de la estrategia coordinada de las partes de elevar los precios tras la citada guerra, tanto más cuanto que, una vez terminada la conducta contraria a la competencia, las cantidades importadas se redujeron considerablemente. En la medida en que Tate & Lyle, Napier Brown y James Budgett niegan ser responsables y apuntan al liderazgo de precios de British Sugar, la Comisión se remite a lo dicho anteriormente ([404]).

(182) Por lo que se refiere concretamente al azúcar al detalle, la postura de la Comisión no es ni meramente especulativa ni incoherente con sus opiniones expresadas anteriormente. Partiendo de las pautas fijadas por el Tribunal, hay que dilucidar si la situación antes descrita por la Comisión ([405]) es, con un grado suficiente de probabilidad, fruto posible de la conducta contraria a la competencia. El caso más destacado en el que el Tribunal rechazó cualquier posibilidad de un efecto sobre el comercio es el asunto Hugin contra Comisión ([406]), referente a la aplicación del artículo 86. En dicho asunto, el Tribunal de Justicia efectuó un análisis pormenorizado del sector en cuestión y llegó a la conclusión de que, debido a factores económicos y técnicos específicos del mismo, se podía descartar en cualquier caso un efecto sobre el comercio. Las actividades de la empresa en cuestión nunca habían trascendido el territorio de un único Estado miembro, no existía comercio del producto de referencia entre Estados miembros y, por motivos técnicos, se podía descartar, aun cuando las condiciones del mercado fueran totalmente libres y no estuvieran sujetas a prácticas restrictivas.

(183) En el presente caso, las circunstancias son muy diferentes. Primeramente, es cierto que existen barreras a la entrada que hacen que el comercio minorista de azúcar envasado entre Gran Bretaña y otros Estados miembros sea más difícil. No obstante, no existe ninguna razón lógica obvia que permita excluir la existencia de este comercio. En segundo lugar, por lo que se refiere a la importación de azúcar industrial y al posterior reenvasado para su venta al detalle, el hecho de Napier Brown siguiera exactamente este procedimiento hasta 1988 no hace sino mostrar que ésta es una posibilidad realista. En tercer lugar, los elementos en los que la Comisión se ha basado para configurar el escenario antes descrito, especialmente la tendencia de los supermercados a instrumentalizar su fuerte poder de compra y el deseo de los comerciantes minoristas de azúcar de diversificar sus fuentes de suministro, están firmemente basados en hechos.

D. APARTADO 3 DEL ARTÍCULO 85 DEL TRATADO

(184) El acuerdo y/o práctica concertada antes esbozado no ha sido notificado. Así pues, con arreglo al apartado 1 del artículo 4 del Reglamento nº 17 es imposible conceder una exención por simples razones de procedimiento. Además, aun cuando hubiera sido notificado, la Comisión estima, basándose en los hechos de que dispone actualmente, que, por motivos de Derecho sustantivo, no cabe, ni hubiera cabido, conceder exención alguna. Concretamente, la Comisión no conoce ningún elemento que pudiera llevar a la conclusión de que el acuerdo y/o práctica concertada contribuyó a la mejora de la producción o distribución de bienes o al fomento del progreso técnico o económico, y tampoco tiene motivos que le induzcan a pensar que se cumple cualquiera de las otras tres condiciones necesarias para la concesión de una exención individual.

IV. INAPLICABILIDAD DEL REGLAMENTO Nº 26

(185) El apartado 1 del artículo 2 del Reglamento nº 26 del Consejo, de 4 de abril de 1962, por el que se aplican determinadas normas de competencia a la producción y comercialización de productos agrícolas ([407]), cuya última modificación la constituye el Reglamento nº 49 ([408]), establece una excepción a la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado para ciertos acuerdos, decisiones y prácticas concertadas del sector agrícola. Para poder aplicar la disposición citada en primer lugar, el acuerdo, decisión o práctica concertada debe corresponder a un producto consignado en la lista del anexo II del Tratado. Aunque el azúcar sea uno de estos productos, esto no quiere decir que el acuerdo y/o práctica concertada al que se refiere la presente Decisión quede excluido de la aplicación del apartado 1 del artículo 85. No se cumple ninguno de los criterios de aplicación de las tres posibilidades de excepción establecidas en el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento nº 26. Esto es tanto más cierto cuanto que el Tribunal ha afirmado que dicho artículo, al establecer una excepción a la regla general establecida en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado, debe ser interpretado estrictamente ([409]).

(186) Por lo que se refiere a la primera causa de excepción contemplada en el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento nº 26 (los acuerdos, decisiones o prácticas concertadas «forman parte integrante de una organización nacional de mercado»), bastará con señalar que mucho antes de 1986, momento en que el acuerdo y/o práctica concertada que nos ocupa se inició, se habían adoptado las disposiciones pertinentes, empezando por el Reglamento nº 1009/67/CEE del Consejo, para poner fin a los regímenes nacionales del mercado del azúcar

mediante el establecimiento en la Comunidad de una organización común del mercado del azúcar. El primer Reglamento fue sustituido sucesivamente por los Reglamentos (CEE) nºs 3330/74 y 1111/77 y en la actualidad el Reglamento vigente es el Reglamento (CEE) nº 1785/81 del Consejo ([410]), cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1148/98 ([411]). Teniendo en cuenta que se ha puesto fin a los regímenes nacionales de mercados de azúcar y que la organización común del mercado del azúcar ya estaba establecida cuando se inició el acuerdo y/o práctica concertada objeto del presente procedimiento, dicho acuerdo y/o práctica concertada no puede, lógicamente, considerarse como parte integrante de una organización nacional de mercado.

(187) El segundo motivo de excepción contemplado en el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento nº 26 (los acuerdos, decisiones o prácticas concertadas son «necesarios para la realización de los objetivos enunciados en el artículo 39 del Tratado») sólo es pertinente si la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado impide lograr todos y cada uno de los cinco objetivos ([412]) establecidos en el artículo 39. En el presente caso esto no es así.

En el sector del azúcar, los medios para alcanzar los objetivos de la política agrícola común están establecidos en el Reglamento (CEE) nº 1785/81 y en sus Reglamentos de aplicación. Entre dichos medios se incluye la creación de cuotas nacionales de producción, precios garantizados, exacciones reguladoras y restituciones, junto con un sistema destinado a eliminar el efecto de las fluctuaciones de los tipos de cambio sobre la libre circulación de productos entre Estados miembros. La coordinación de la política de precios descrita en la presente Decisión es incoherente con este sistema. Además, estas medidas pueden afectar al comercio e influir sobre los precios en perjuicio de los consumidores. Así pues, no puede decirse que estas restricciones de la competencia sean necesarias para alcanzar cualquiera de los objetivos mencionados en el artículo 39 del Tratado.

(188) Por último, tampoco se cumplen las condiciones de la tercera causa de excepción (según se establecen en la segunda frase del apartado 1 del artículo 2 del Reglamento nº 26). Ello se debe a que ninguna de las cuatro partes destinatarias de la presente Decisión pueden ser calificadas de agricultores, asociaciones de agricultores o asociaciones de éstas en el sentido de dicha disposición ([413]).

V. ARTÍCULO 3 DEL REGLAMENTO Nº 17

(189) Tate & Lyle puso fin formalmente al acuerdo y/o práctica concertada antes descrito el 2 de julio de 1990, fecha en la que el presidente y director ejecutivo de la empresa ordenó que no se mantuvieran con los competidores más contactos de la índole de los que constituyen el objeto del presente procedimiento ([414]). Así quedó confirmado en la carta de Tate & Lyle de 16 de julio de 1990 dirigida a la OFT, de la cual se envió copia al miembro de la Comisión responsable de la política de competencia. La Comisión carece de pruebas que indiquen que cualquiera de las cuatro partes haya mantenido su conducta anticompetitiva con posterioridad al 2 de julio de 1990.

VI. LETRA a) DEL APARTADO 2 DEL ARTÍCULO 15 DEL REGLAMENTO Nº 17

(190) Con arreglo a la letra a) del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, la Comisión podrá, mediante decisión, imponer a las empresas multas por un importe de 1 000 ecus a 1 millón de ecus, pudiéndose elevar este límite máximo hasta el 10 % del volumen de negocios alcanzados durante el ejercicio económico precedente por cada empresa que hubiere tomado parte en la infracción cuando, deliberadamente o por negligencia, cometan una infracción a las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Al establecer la cuantía de la multa, se tomará en consideración tanto la gravedad como la duración de la infracción.

A. INTENCIONALIDAD

(191) El Tribunal de Justicia ha manifestado reiteradamente que, para que se considere que ha existido intencionalidad en la comisión de una infracción, no es necesario que las empresas de que se trate hayan tenido conocimiento de que infringían el artículo 85 o que hayan sido conscientes de que estaban infringiendo la prohibición establecida en dicha disposición. Basta con que no pudieran desconocer que la conducta en cuestión producía el objeto o efecto de restringir la competencia en el mercado común pudiendo afectar o afectando al comercio entre los Estados miembros ([415]).

(192) La Comisión estima que, debido a que los contactos directos entre competidores sobre asuntos relacionados con los precios se consideran invariablemente problemáticos desde el punto de vista de la competencia, y habida cuenta de la importancia así como del carácter sistemático y repetitivo de la

práctica contraria a la competencia existente en el presente asunto, ninguna de las empresas afectadas podía desconocer que su conducta tenía por objeto restringir la competencia en el mercado común. Asimismo, las empresas afectadas no podían desconocer que su conducta podía afectar al comercio entre los Estados miembros. Además, por lo que se refiere a British Sugar, todas estas consideraciones se ven corroboradas por el hecho de que en 1986 presentó un amplio programa de observancia del Derecho comunitario de competencia en el que se describía detalladamente la prohibición recogida en el artículo 85. En resumen, una evaluación objetiva de las circunstancias específicas de hecho del presente asunto lleva a la conclusión de que las cuatro empresas afectadas cometieron la infracción de forma intencionada.

B. GRAVEDAD DE LA INFRACCIÓN

(193) En el presente asunto, la infracción presenta las siguientes características:

El acuerdo y/o práctica concertada tenía por objeto restringir la competencia mediante la coordinación de la política de precios a nivel horizontal. El cartel funcionaba en un mercado que presentaba una elevada concentración. Los participantes en la infracción disponían, en la vertiente del azúcar industrial, de cerca del 90 % del mercado de referencia y, en la vertiente del azúcar al detalle, de cerca del 89 % de dicho mercado ([416]).

No obstante, aunque la colusión consistió en una estrategia de colaboración para aplicar precios más elevados, se carece de pruebas suficientes que demuestren que se hubiesen fijado conjuntamente unos precios mínimos o los precios que se debían aplicar a determinados clientes. Además, aun sin excluir en modo alguno que la conducta de las partes produjese de hecho un efecto restrictivo sobre la competencia y un efecto sobre el comercio entre los Estados miembros, la Comisión no se basa en la demostración de dichos efectos. Por otra parte, el alcance geográfico del mercado de referencia se limita a Gran Bretaña.

(194) Teniendo en cuenta lo anterior, la Comisión llega a la conclusión de que el acuerdo y/o práctica concertada objeto del presente procedimiento constituyó una infracción grave de las normas comunitarias de competencia.

(195) En cuanto a la participación individual de las partes en la presente infracción, existen considerables diferencias.

(196) La participación de British Sugar, debido a su cuota en los mercados de referencia del azúcar industrial y del azúcar al detalle y a su posición como líder de precios, fue esencial para el funcionamiento del cartel. Por estos motivos, al calcular la multa que se debe imponer a British Sugar, la Comisión considera conveniente fijar una cuantía de 18 millones de ecus para tener en cuenta el carácter grave de la infracción.

(197) Tate & Lyle, debido a su cuota en los mercados de referencia del azúcar industrial y al detalle, era el segundo miembro del cartel en importancia.

Por estos motivos, al calcular la multa que se debe imponer a Tate & Lyle, la Comisión considera conveniente establecer una cuantía de 10 millones de ecus para tener en cuenta el carácter grave de la infracción.

(198) Los comerciantes Napier Brown y James Budgett no participaron en la reunión fundamental del 20 de junio de 1986 en la que se sentaron los principios de la futura conducta contraria a la competencia. Napier Brown y James Budgett sólo se sumaron al cartel varios meses después y, a partir de entonces, participaron únicamente en la infracción relativa al azúcar industrial. Además, debido a que Napier Brown y James Budgett dependían de los suministros de los dos fabricantes nacionales de azúcar (British Sugar y Tate & Lyle) por lo que respecta a una importante parte del azúcar que vendían en su calidad de comerciante autónomo o comisionista ([417]), su influencia sobre el mercado de referencia y su posibilidad de ejercer un poder en dicho mercado eran limitadas.

Por estos motivos, al calcular las multas que se deben imponer a Napier Brown y James Budgett, la Comisión considera conveniente establecer un importe de 1,5 millones de ecus a cada una de las dos empresas para tener en cuenta el carácter grave de la infracción.

C. DURACIÓN DE LA INFRACCIÓN

(199) Por lo que se refiere a British Sugar y Tate & Lyle, la infracción referente al azúcar industrial y al azúcar al detalle se prolongó desde el 20 de junio de 1986, fecha en que se celebró la primera reunión entre ambas empresas, hasta el 2 de julio de 1990, fecha en la que Tate & Lyle puso fin al acuerdo y/o práctica concertada que nos ocupa. Por lo que se refiere a Napier Brown y James Budgett, la infracción en lo que respecta al azúcar industrial duró desde finales de 1986 hasta el 2 de julio de 1990, cuando se puso fin al acuerdo y/o práctica concertada en cuestión ([418]).

(200) Desde el punto de vista de la política de imposición de multas de la Comisión, en el presente caso se considera que la infracción ha tenido una duración mediana.

(201) El importe impuesto con objeto de tener en cuenta la gravedad de la infracción debería, por consiguiente, incrementarse en 7,2 millones de ecus en el caso de British Sugar, 4 millones de ecus en el de Tate & Lyle, 0,5 millones de ecus en el de Napier Brown y 0,5 millones de ecus en el de James Budgett.

(202) Así pues, los importes de base quedan fijados en 25,2 millones de ecus para British Sugar, 14 millones de ecus para Tate & Lyle, 2 millones de ecus para Napier Brown y 2 millones de ecus para James Budgett.

D. CIRCUNSTANCIAS AGRAVANTES Y ATENUANTES

1. *La organización común del mercado del azúcar*

(203) El hecho de que, debido a la organización común del mercado del azúcar, el margen de competencia de este mercado esté en la práctica restringido en cierta medida debido a la intervención regulatoria, no supone circunstancia atenuante alguna tal y como lo señaló el Tribunal en su sentencia en el asunto Suiker Unie ([419]). En su análisis de la posibilidad de competir en el mercado del azúcar, el Tribunal señaló que la organización común del mercado del azúcar establecía, concretamente, un sistema de sostenimiento de precios, la recaudación de un derecho regulador a la importación, la concesión de una restitución a la exportación y el establecimiento de cuotas nacionales de producción. El Tribunal manifestó que el sistema de cuotas nacionales evitaba la libre asignación de la producción así como cualquier posibilidad de gran incremento global de la producción y que esta restricción, junto con la relativa importancia de los costes de transporte, afectaba a uno de los elementos fundamentales de la competencia, a saber el suministro, que, a su vez, afectaba al volumen y a las pautas del comercio entre los Estados miembros ([420]). Sin embargo, el Tribunal manifestó que, a pesar de estas restricciones, en la práctica subsistía una posibilidad residual de competencia y que esta posibilidad quedaba sujeta a las normas comunitarias de competencia ([421]). A este respecto, el Tribunal citaba expresamente la competencia en los precios debido a que los precios fijados por el sistema comunitario no eran precios de venta para los minoristas, usuarios y consumidores y, por consiguiente, permitían a los fabricantes una cierta libertad a la hora de determinar sus precios de venta. El Tribunal hacía mención también de las arduas negociaciones relativas a los precios de venta ([422]).

(204) En su valoración del nivel de las cuotas impuestas en la Decisión de la Comisión ([423]), el Tribunal manifestaba que la Comisión no había tenido suficientemente en cuenta las limitaciones de la posibilidad de competir derivadas de la organización común del mercado del azúcar y afirmaba que esta organización contribuía a permitir que los productores de azúcar siguieran aplicando una práctica contraria a la competencia. No obstante, el Tribunal limitaba la posibilidad de reducir las multas impuestas por dicha práctica contraria a la competencia a las conductas resultantes de dicho sistema y que contribuían a empeorar las características contrarias a la competencia ya existentes, tales como el reparto y la protección de los mercados nacionales o regionales mediante el control de los suministros procedentes de otros Estados miembros así como todas las demás variedades de restricciones a la importación y a la exportación que se planteaban en aquel caso ([424]).

Además, el Tribunal subrayaba expresamente que el perjuicio sufrido por los usuarios y consumidores de resultas de estas prácticas contrarias a la competencia era limitado debido a que las partes no habían participado en ningún incremento concertado o inadecuado de sus precios de venta ([425]). Así pues, cualquier ampliación de las circunstancias atenuantes que pudiera abarcar la colusión de precios es indefendible con arreglo a los principios sentados en la sentencia Suiker Unie. La interpretación estricta de las posibilidades de aplicar circunstancias atenuantes derivadas de la citada sentencia se deduce también de la norma fundamental según la cual las excepciones a las reglas generales deben ser interpretadas de forma estricta ([426]).

(205) A diferencia del asunto Suiker Unie, el presente asunto se refiere a una conducta cuyo objeto estribaba en restringir la competencia de precios sobre el mercado de referencia estableciendo una coordinación de los precios. El acuerdo y/o práctica concertada que perseguía dicho objeto no fue engendrado ni facilitado por la organización común del mercado del azúcar, y tampoco puede afirmarse que se haya limitado a agravar las características contrarias a la competencia inherentes a dicho sistema. La coordinación de precios es una práctica ajena al mismo. Esta práctica es una conducta colusoria y contraria a la competencia que afecta a los precios de venta aplicados a los minoristas, a los usuarios y a los consumidores. Estos precios de venta constituyen un parámetro de la competencia especialmente importante que ha sido mencionado expresamente por el Tribunal como parte integrante de la posibilidad residual de competencia subsistente en el mercado del azúcar que las normas comunitarias de competencia pretenden proteger. Además, por lo que se refiere

especialmente al mercado del azúcar blanco granulado en Gran Bretaña, ya se ha demostrado anteriormente ([427]) que la organización comunitaria del mercado del azúcar siempre dejaba un amplio margen para dicha competencia de precios tal y como lo demuestra no sólo la existencia de la propia guerra de precios sino también las condiciones imperantes al término de dicha guerra.

2. *British Sugar*

(206) Por lo que se refiere a las circunstancias agravantes, hay que tener en cuenta los elementos siguientes:

(207) British Sugar fue el inductor del acuerdo y/o práctica concertada y, durante el período que nos ocupa, se mantuvo como fuerza motriz de la infracción, lo que constituye una circunstancia agravante importante. Esta conclusión queda, en particular, corroborada por el hecho de que la reunión fundamental del 20 de junio de 1986, que sentó los principios de la futura conducta contraria a la competencia, se convocó a iniciativa de British Sugar.

(208) British Sugar obró en forma contraria a lo expresado claramente en su programa de observancia, que anunció a la Comisión en octubre de 1986. Tal como pone de manifiesto la Decisión Napier Brown ([428]), la presentación de dicho programa de observancia se tuvo en cuenta como circunstancia atenuante a la hora de determinar la multa en dicha Decisión, lo que dio lugar a que British Sugar gozase de una importante reducción de la multa en comparación con la que se le hubiera impuesto de no haber existido dicho programa. Según se ha señalado pormenorizadamente con anterioridad ([429]), el programa de observancia abarcaba todas las obligaciones de la empresa en virtud de los artículos 85 y 86 y mencionaba concretamente los acuerdos y/o prácticas concertadas relativos a los precios. Además, British Sugar prometía en dicho programa hacer todo lo necesario para garantizar la observancia de las normas comunitarias de competencia e incluso se comprometía a ir más allá de sus obligaciones jurídicas estrictas y evitar cualquier conducta dudosa así como a comunicar este mensaje a todos los niveles de la jerarquía de la empresa. La infracción determinada en la presente Decisión muestra que dicho compromiso no ha sido cumplido.

(209) Ahora, se ha probado que la misma empresa ha infringido el artículo 86 del Tratado con su conducta colusoria. Esta última conducta ya se había iniciado dos años antes del término del procedimiento Napier Brown ([430]) y se prolongó durante los dos años posteriores a la adopción de la Decisión Napier Brown el 18 de julio de 1988. Ambas infracciones de las normas comunitarias de competencia por parte de British Sugar se produjeron en el mismo mercado de referencia, tanto por lo que se refiere al producto como al ámbito geográfico del mercado, es decir, el mercado del azúcar blanco granulado industrial y al detalle en Gran Bretaña. Además, cabe recordar que tanto el artículo 85 como el 86 persiguen el objetivo común, sentado en la letra g) del artículo 3 del Tratado, de establecer un régimen que garantice que la competencia no será falseada en el mercado interior ([431]).

(210) En conclusión, todas las circunstancias agravantes justifican un incremento del 75 %, es decir 18,9 millones de ecus de la multa de base de British Sugar.

(211) La Comisión reconoce que la infracción fue cometida por unos órganos directivos de British Sugar que fueron sustituidos poco después del período de referencia y que la actual empresa matriz Associated British Foods (ABF) compró British Sugar una vez transcurrido el período que nos ocupa (en enero de 1991). No obstante, a efectos de evaluar la naturaleza y gravedad de la infracción, sólo hay que tener en cuenta la conducta de British Sugar durante el período de referencia. La responsabilidad incumbe a British Sugar como empresa y no a los directivos de la misma ni a la empresa matriz durante o después del período de referencia.

El hecho de que ABF tenga, posiblemente, que soportar en todo o en parte la carga económica de la multa impuesta a British Sugar no afecta a la valoración que la Comisión efectúa del nivel de la multa que se debe imponer. Por norma, el comprador de una empresa la adquiere junto con todas sus responsabilidades, incluidas las derivadas de la infracción de la normativa comunitaria de competencia.

E. COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN DE 18 DE JULIO DE 1996 SOBRE LA NO IMPOSICIÓN O REDUCCIÓN DE MULTAS ([432])

(212) La Comisión ha manifestado que, en interés de la Comunidad, conviene que las empresas que cooperen con ella, en las condiciones establecidas en la Comunicación, se beneficien de un trato favorable. A pesar de que la Comisión ha dispensado ya un trato favorable a los miembros de los acuerdos entre empresas que cooperaban con ella a la hora de determinar los niveles de las multas, esta Comunicación va más allá de la práctica anterior y establece unos incentivos especiales para las empre-

sas que cooperen con la Comisión y posibiliten o faciliten la detección y prohibición de los carteles. La aplicación de las condiciones establecidas en la Comunicación, ya sea para la no imposición de una multa o para uno de los distintos niveles de la misma, es por lo tanto más favorable para las empresas de lo que solía ser con arreglo a la práctica anterior. No obstante, sólo es posible la aplicación directa de la Comunicación para la cooperación que haya tenido lugar después de la publicación de la misma en el Diario Oficial, es decir, el 18 de julio de 1996. En los demás casos de cooperación, la Comunicación se aplicará por analogía, que en el presente contexto es fundamentalmente la extensión *ratione temporis*. Esto significa que la concesión de un trato favorable similar al contemplado en la Comunicación dependerá del cumplimiento de todos los requisitos sustantivos de cooperación contemplados en dicha Comunicación.

1. *Las cuatro partes*

(213) En sus réplicas escritas al pliego de cargos revisado, recibidas por la Comisión en febrero de 1996, ninguna de las cuatro partes se oponía en sustancia a los hechos en los que la Comisión basa las alegaciones planteadas en el citado pliego de cargos ([433]). Así pues, las cuatro partes cumplen los requisitos sustantivos establecidos en el segundo guión del punto 2 del apartado D de la Comunicación. Dado que esto se produjo antes de la publicación de la Comunicación el 18 de julio de 1996, esta última debe aplicarse por analogía.

(214) A la hora de establecer el importe de reducción de la multa dentro del abanico contemplado en el apartado D de la Comunicación, la Comisión ha tenido en cuenta que las partes han reconocido los hechos, lo cual no es sino la consecuencia lógica de que, en el presente asunto, el pliego de cargos inicial fue sustituido por uno revisado que tenía en cuenta las alegaciones de las partes ante determinados hechos y que limitó sus cargos a aquéllos que contaban con unas pruebas fácticas del elevado nivel exigido por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas. Por consiguiente, aplicando por analogía el segundo guión del punto 2 del apartado D de la Comunicación, las multas que se deberían imponer a British Sugar, Napier Brown y James Budgett si no hubieran cooperado con la Comisión se han reducido en un 10 % para cada una de estas empresas (lo que equivale a 4,4 millones de ecus para British Sugar, 0,2 millones de ecus para Napier Brown y 0,2 millones de ecus para James Budgett).

2. *El caso concreto de Tate & Lyle*

(215) En cuanto a Tate & Lyle, se han tenido en cuenta también las circunstancias siguientes:

Tate & Lyle ha cooperado con la Comisión, especialmente al enviar las dos cartas autoincriminatorias de 16 de julio de 1990 ([434]) y de 29 de agosto de 1990 ([435]). Dado que esta cooperación tuvo lugar antes de la publicación de la Comunicación el 18 de julio de 1996, esta última debe aplicarse por analogía.

(216) Tate & Lyle reúne las condiciones establecidas en las letras a), b) y c) del apartado B: Tate & Lyle informó de la infracción a la Comisión antes de que ésta tuviera conocimiento del acuerdo y/o práctica concertada y, por consiguiente, no había iniciado ninguna investigación. Además, mediante las citadas cartas autoincriminatorias, Tate & Lyle fue la primera de las partes que presentó pruebas decisivas de la existencia del cartel. Finalmente, Tate & Lyle puso fin a su participación en la actividad ilegal al tiempo que revelaba su actividad a la Comisión. De hecho, el Presidente y Director Ejecutivo de Tate & Lyle ordenó que se pusiera fin al acuerdo y/o práctica concertada el 2 de julio de 1990, poco antes de que dicha empresa informara a la Comisión de la existencia del cartel durante una reunión con el Comisario responsable de competencia celebrada el 5 de julio de 1990, y mediante copia de su carta de 16 de julio de 1990 a la OFT.

(217) Sin embargo, tras las revelaciones iniciales, Tate & Lyle no mantuvo una cooperación permanente y total con la Comisión a lo largo de la investigación. Así pues, los requisitos sustantivos contemplados en la letra b) del apartado B no se cumplen. Por consiguiente, Tate & Lyle no puede gozar de un trato favorable resultante de la aplicación analógica de los apartados B o C de la Comunicación.

(218) Así pues, la cooperación de Tate & Lyle entra en el ámbito del primer guión del punto 2 del apartado D de la Comunicación. Habida cuenta que cuando Tate & Lyle informó del acuerdo y/o práctica concertada la Comisión desconocía por completo el asunto, y teniendo debidamente en consideración el valor especial de la información facilitada en las dos cartas autoincriminatorias ya citadas, y, teniendo además en cuenta que Tate & Lyle cumplía también los requisitos sustantivos contemplados en el segundo guión del punto 2 de la letra D de la Comunicación según ya se ha descrito ([436]), la

Comisión considera conveniente conceder a Tate & Lyle, con arreglo a una aplicación analógica de la sección D, una reducción del 50 % (equivalente a 7 millones de ecus) sobre la multa que se le hubiera impuesto de no haber cooperado,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

British Sugar Plc, Tate & Lyle Plc, Napier Brown & Company Ltd y James Budgett Sugars Ltd han infringido el apartado 1 del artículo 85 al participar en un acuerdo y/o práctica concertada cuyo objeto era restringir la competencia mediante la coordinación de las políticas de precios de las partes en el mercado del azúcar industrial en Gran Bretaña.

Por lo que se refiere a British Sugar Plc y Tate & Lyle Plc, desde el 20 de junio de 1986 hasta el 2 de julio de 1990.

Por lo que se refiere a Napier Brown & Company Ltd y James Budgett Sugars Ltd, desde finales de 1986 hasta el 2 de julio de 1990.

Artículo 2

British Sugar Plc y Tate & Lyle Plc han infringido el apartado 1 del artículo 85 al participar desde el 20 de junio de 1986 hasta el 2 de julio de 1990 en un acuerdo y/o práctica concertada cuyo objeto estribaba en restringir la competencia mediante la coordinación de las políticas de precios de las partes en el mercado del azúcar al detalle en Gran Bretaña.

Artículo 3

Por la presente se impone a British Sugar Plc una multa de 39 600 000 ecus por las infracciones mencionadas en los artículos 1 y 2.

Por la presente se impone a Tate & Lyle Plc una multa de 7 000 000 de ecus por las infracciones mencionadas en los artículos 1 y 2.

Por la presente se impone a Napier Brown & Company Ltd una multa de 1 800 000 ecus por la infracción mencionada en el artículo 1.

Por la presente se impone a James Budgett Sugars Ltd una multa de 1 800 000 ecus por la infracción mencionada en el artículo 1.

Artículo 4

Las multas impuestas con arreglo al artículo 3 se abonarán en ecus en el plazo de tres meses a partir de la fecha de notificación de la presente Decisión en la siguiente cuenta bancaria de la Comisión Europea: 310-0933000-43, Banque Bruxelles Lambert, Agencia Europea, Rond-Point Schuman 5, B-1040 Bruxelles/Brussel.

Al término de dicho plazo, se devengarán automáticamente intereses al tipo aplicado por el Banco Central Europeo a las transacciones en ecus el primer día laborable del mes en que se adoptó la presente Decisión, incrementado en 3,5 puntos porcentuales, es decir, el 7,50 %.

Artículo 5

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

— British Sugar Plc, Oundle Road, Peterborough PE 29 QY, United Kingdom,

— Tate & Lyle Plc, Sugar Quay, Lower Thames Street, London EC3R 6DQ, United Kingdom,

— Napier Brown & Company Ltd, International House, 1 St. Katharine's Way, London E1 9UN, United Kingdom,

— James Budgett Sugars Ltd, Beacon House, Rainsford Road, Chelmsford, Essex CM1 2PY, United Kingdom.

La presente Decisión tendrá carácter ejecutivo con arreglo al artículo 192 del Tratado.

Hecho en Bruselas, el 14 de octubre de 1998.

Por la Comisión

Karel VAN MIERT

Miembro de la Comisión

Notas

(1) DO 13 de 21.2.1962, p. 204/62.

(2) DO 127 de 20.8.1963, p. 2268/63.

(3) A veces se alude a British Sugar —también en la presente Decisión— mediante las siglas «BS» (British Sugar) o «BSC» (British Sugar Company).

(4) A veces se alude a Tate & Lyle —también en la presente Decisión— mediante las siglas «T & L» (Tate & Lyle) o «TLS» (Tate & Lyle Sugars); véase también el considerando 9, más adelante.

(5) Véase el considerando 58 de la presente Decisión.

(6) Véase también el considerando 59.

(7) Reglamento (CEE) nº 793/72 del Consejo (DO L 94 de 21.4.1972, p. 1) y Reglamento (CEE) nº 2103/77 de la Comisión (DO L 246 de 27.9.1977, p. 12).

(8) Véase el punto 4.30 (página 23) del informe «Tate & Lyle Plc and British Sugar Plc. A report on the proposed merger», realizado por la UK Monopolies and Merges Commission (MMC), HMSO Cmd 1435, febrero de 1991 (en lo sucesivo «el tercer informe MMC»), donde se hace un desglose de los diferentes tipos de azúcar producidos y vendidos en el Reino Unido durante el período 1988/89: azúcar granulado: 73,2 %; azúcar líquido: 17 %; azúcares especiales: 8 %; otros tipos: 1,9 %.

(9) Para más detalles sobre los tres distintos tipos de azúcar véanse los puntos 2.26 a 2.73 del informe de la MMC «Tate & Lyle Plc and Ferruzzi Finanziaria SpA and S & W Berisford PLC. A report on the existing and proposed mergers», HMSO Cmd 89, febrero de 1987 (en lo sucesivo «el segundo informe MMC») y los puntos 4.30 a 4.32 del tercer informe MMC.

(10) Protocolo nº 3 sobre el azúcar ACP, adjunto al Convenio de Lomé de 28 de febrero de 1975 e incluido en el Protocolo nº 8 del Cuarto Convenio ACP-CEE, firmado en Lomé el 15 de diciembre de 1989.

(11) Todas las partes participantes en el presente procedimiento están de acuerdo con esta afirmación. Véase también el segundo informe MMC, puntos 2.31 a 2.35, y el tercer informe MMC, punto 7.7.

(12) Tanto los productores de remolacha como los refinadores de azúcar contribuyen a la financiación de los costes del régimen del azúcar mediante la tributación de un gravamen de producción.

(13) El sistema de licitación que sirve de base para asignar las restituciones a la exportación funciona de la siguiente manera: la Comisión lanza una convocatoria de ofertas para las restituciones a la exportación. Los exportadores sólo podrán obtener con sus ofertas restituciones a la exportación de azúcar blanco. La oferta deberá especificar la cantidad exportada y el nivel de restitución que el fabricante considera necesario para efectuar su venta. Una vez recibidas todas las ofertas, la Comisión calcula la cantidad máxima que piensa abonar. Todas los licitadores con ofertas por debajo de dicho máximo reciben una licencia de exportación y la cuantía de restitución que hubieran indicado. Están obligados a exportar la cantidad de azúcar señalada en su oferta. Como parte de la restitución, los licitadores reciben además una determinada cantidad para cubrir los costes de transporte al puerto comunitario de exportación (costes de transporte fob). La Comisión utiliza el sistema de restituciones como un instrumento para mantener el equilibrio del mercado interior y respaldar sus precios de mercado. Lanza una convocatoria de ofertas cuando considera que el nivel de existencias de azúcar en el mercado interior sobrepasa el consumo y un cierto nivel de existencias almacenadas. En la práctica, tiene lugar una licitación cada semana. De este modo se elimina un 98 % aproximadamente de los excesos de azúcar A y B. Aunque a veces el precio medio obtenido a través del sistema de restituciones sea marginalmente inferior al precio de apoyo efectivo, la mayoría de los refinadores comunitarios prefieren dicho sistema a las ventas a la intervención, ya que esto último significa en la práctica que el vendedor debe almacenar él mismo el azúcar en silos que normalmente se necesitan para la cosecha siguiente. De los 16 millones de toneladas que anualmente viene produciendo la Comunidad en los últimos años, unos 3 millones se venden anualmente mediante restitución.

(14) Que el 13 de febrero de 1989 cambió su nombre por «Berisford International Plc».

(15) Para mayor información sobre British Sugar, véanse los puntos 3.26 a 3.36 del tercer informe MMC.

(16) Véase la respuesta por escrito de James Budgett al pliego de cargos inicial, p. 24. Véase también la transcripción de las investigaciones efectuadas el 27 de mayo de 1997 en los locales de Tate & Lyle con arreglo al apartado 2 del artículo 14 del Reglamento nº 17 (anexo 1 del pliego de cargos revisado), p. 6, y la transcripción de las investigaciones efectuadas el 25 de mayo de 1994 en British Sugar con arreglo al apartado 2 del artículo 14 del Reglamento nº 17 (anexo 2 del pliego de cargos revisado), p. 12.

(17) Véase la respuesta por escrito de James Budgett al pliego de cargos inicial, p. 25.

(18) Para una descripción del papel desempeñado por los comerciantes de azúcar, véanse también los puntos 4.38 a 4.40 del tercer informe MMC.

(19) Fuente: estadísticas internas de la Dirección General VI (Agricultura) de la Comisión.

(20) Véase el considerando 3.

(21) Las cuotas de mercado en Gran Bretaña no se diferencian de forma apreciable. British Sugar y Tate & Lyle alcanzaron de forma continua y permanente unas altas cuotas de mercado en el período considerado.

(22) Estas son cifras facilitadas por Tate & Lyle e incluyen azúcares líquidos especiales. British Sugar calculó las cifras de forma diferente, considerando únicamente el azúcar granulado. Las diferencias de cuotas de mercado resultantes son insignificantes a efectos de la presente Decisión. De acuerdo con British Sugar, su cuota de mercado estuvo comprendida en dicho período entre el 55,9 % y el 58,6 %, la de Tate & Lyle entre el 33,1 % y el 36,7 %, y las importaciones aumentaron desde el 5,3 % en 1986/87 al 9,2 % en 1989/90.

(23) Entre 1986/87 y 1989/90, las importaciones de Dinamarca aumentaron, en miles de toneladas de equivalente de azúcar blanco, de 34 a 60, las importaciones de Francia de 7 a 42, y las de Irlanda de 38 a 48. Documento de la DG VI de la Comisión de las Comunidades Europeas, citado en la respuesta por escrito de British Sugar al pliego de cargos inicial, cuadro 5, p. 33, reproducida en el cuadro 7 de la p. 63 de la respuesta por escrito de British Sugar al pliego de cargos revisado.

(24) Véase la respuesta por escrito de British Sugar al pliego de cargos inicial, puntos 61 y 105, y la respuesta por escrito de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 164.

(25) Decisión 88/518/CEE de la Comisión, de 18 de julio de 1968, relativa a un procedimiento en virtud del artículo 86 del Tratado CEE (Asunto IV 30.178 Napier Brown — British Sugar) (DO L 284 de 19.10.1988, p. 41).

(26) Segundo informe MMC, puntos 16.25 y 16.62, y tercer informe MMC, puntos 7.25 y 7.26.

(27) Véanse los considerandos 64 y 65, más adelante, y el segundo informe MMC punto 16.27.

(28) Tercer informe MMC, puntos 4.59 y 7.28.

(29) Del cuadro del considerando 14 y del análisis presentado más adelante en los considerandos 20 y 21 puede comprobarse que, a lo largo del período y como consecuencia de las iniciativas de precios al alza de British Sugar, las exportaciones de otros Estados de la Comunidad al Reino Unido aumentaron significativamente. Véase la respuesta por escrito de Tate & Lyle al pliego de cargos inicial, puntos 3.35 a 3.48, volumen I. Apéndice II a la carta de Tate & Lyle a la OFT de 29 de agosto de 1990 (anexo 3 del pliego de cargos revisado).

(30) Véase el tercer informe MMC, puntos 7.28 y 4.59. En el pliego de cargos inicial enviado por la Comisión se afirmaba que estas prácticas, en las que participó British Sugar, infringían el apartado 1 del artículo 85 y el artículo 86. Sin embargo, una vez analizadas las respuestas por escrito de las empresas y las pruebas presentadas en la audiencia en relación con el pliego inicial de cargos, la Comisión consideró que no había suficientes pruebas para demostrar tal infracción.

(31) Véase la transcripción de las investigaciones efectuadas en los locales de Tate & Lyle el 17 de mayo de 1994 (anexo 1 al pliego de cargos revisado, p. 7) y la carta de Tate & Lyle de 16 de julio de 1990 (anexo 5 del pliego de cargos revisado), citada más adelante en el considerando 36.

(32) Véase también la respuesta por escrito de Tate & Lyle al pliego de cargos inicial, punto 3.31, volumen I.

(33) Véase la respuesta por escrito de Tate & Lyle al pliego de cargos inicial, punto 2.6, volumen I, y la respuesta por escrito de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 88.

(34) Véase la respuesta por escrito de British Sugar al pliego inicial de cargos, punto 85.

(35) Véase el tercer informe MMC, punto 7.27.

(36) Véase el tercer informe MMC, punto 7.25.

(37) Puntos 86 y 92 de la respuesta por escrito de British Sugar al pliego de cargos inicial. Punto 3.22 de la respuesta por escrito de James Budgett al pliego de cargos inicial y punto 61 de su respuesta por escrito al pliego de cargos revisado.

(38) Respuesta por escrito de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 70.

(39) Véanse las estadísticas del mercado del azúcar del Reino Unido, anteriormente citadas en el considerando 14.

(40) Véase la respuesta por escrito de Napier Brown al pliego de cargos revisado, punto 34. Véanse también las cifras del anexo A de la respuesta de Napier Brown al pliego de cargos inicial.

(41) Véase la respuesta por escrito de James Budgett al pliego de cargos revisado, punto 60. Véanse también las cifras del cuadro 6 de la respuesta de James Budgett al pliego de cargos inicial y del anexo 4 de su respuesta al pliego de cargos revisado.

(42) Véase el considerando 5.

(43) Véanse el apartado 9 del primer informe MMC, los puntos 16.24 y 16.39 del segundo informe MMC y el punto 7.18 del tercer informe. Véanse también el punto 100 de la respuesta por escrito de British Sugar al pliego de cargos inicial y los puntos 32 y 33 de su respuesta escrita al pliego de cargos revisado. Véanse además los puntos 2.4 y 2.16 de la respuesta por escrito de Tate & Lyle al pliego de cargos inicial y apartado 20 del punto 4 de su respuesta por escrito al pliego de cargos revisado.

(44) Véase el punto 7.18 del tercer informe MMC.

(45) Véanse más adelante los considerandos 59, 60 a 65, 74 y 86 a 88.

(46) Este hecho no lo discuten los comerciantes: véase la respuesta por escrito de Napier Brown al pliego de cargos inicial, puntos 30 y 55, y el punto 17 de su respuesta por escrito al pliego de cargos revisado. También la respuesta por escrito de James Budgett al pliego de cargos inicial, punto 6.4, y el punto 79 de su respuesta por escrito al pliego de cargos revisado.

(47) Véase el considerando 16; véase también la respuesta por escrito de British Sugar al pliego de cargos inicial, puntos 61 y 105, y la respuesta por escrito de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 164.

(48) Véase el considerando 19.

(49) Véanse los considerandos 59, 60 a 65, 74 y 86 a 88.

(50) Tercer informe MMC, punto 1.4.

(51) Decisión Napier Brown British-Sugar; véase la nota 25.

(52) *«(C) British Sugar accepts the need for sugar merchants and believes that they have a useful function to perform in the UK market. British Sugar has no intention now or in the future of undertaking any pricing practice which may in any way damage the continued existence of the merchants.*
British Sugar undertakes to the Commission that it will engage in normal and reasonable pricing practices which can in no way be construed as predatory. British Sugar recognises the Commission's concern that an insufficient margin between its price for industrial sugar and its price for retail sugar might be considered to be an unreasonable pricing practice.»

(53) *«Article 85(1) Anti-competitive agreements*

[. . .] Agreements or concerted practices fixing prices, limiting production or markets, sharing markets, collective boycotts of actual or potential customers or suppliers and tie-in agreements, are all, for instance, prohibited.

[. . .] Article 85(1) also prohibits agreements or concerted practices for the exchange of information between competitors about prices, trading terms, credit notes, discounts and so on, and may even apply where such information is given unilaterally.

[. . .] In line with its policy of complying with all applicable laws the company is therefore committed to compliance with the EEC competition rules and will take every step to ensure observance of that policy. It is also the company's policy not only to observe the law but to go beyond mere compliance with the strict letter of the law and seek to avoid any conduct which may give rise to doubt as to whether or not it has acted lawfully.»

(54) Véase la nota 25.

(55) Carta de 29 de agosto de 1990 de Tate & Lyle a la OFT (anexo 3 del pliego de cargos revisado), punto 1.

(56) Véase la nota 55.

(57) *«The Tate & Lyle representatives came away with the understanding that the price war that had been going on for some two years would cease. It was also understood that the retail market shares enjoyed by Tate & Lyle and British Sugar at that moment should remain and that neither party would price in an aggressive manner. It was also accepted by Tate & Lyle that British Sugar could not be prevented from putting their full A + B quota of 1 144 000 tonnes into the United Kingdom market. The implication of these discussions, as understood by Tate & Lyle, was that British Sugar would not disturb the market by importing sugar because to do so would be to restart the price war, since the market was in balance. In order to give these matters commercial substance, Mr Pepler for Tate & Lyle Sugars carried the message back to his staff that they should not cut prices so as to try to gain market share from British Sugar.*

This meeting was significant in that it set the background principles against which all future discussions were held.»

(58) Resumen del acuerdo, de 15 de abril de 1991, celebrado entre British Sugar y Tate & Lyle (anexo 4 del pliego de cargos revisado).

(59) *«4 BS announced at a meeting on 20 June 1986 that the price war then current in the United Kingdom sugar market, resulting from BS's then commercial policy, would cease. In the context of the ongoing EEC Commission investigation into the affairs of BS pursuant to the Napier Brown Decision, BS was concerned to ensure that there was no further possibility of BS engaging in a form of pricing policy which could give rise to a complaint to the EEC Commission or the OFT of predatory pricing or other such abuses of its dominant position. Both TLS and British Sugar believed that as a consequence of the unilateral decision taken by British Sugar to end the price war:*

(a) retail market shares would tend to remain at around the level the parties believed existed at the time of the making of the announcement by British sugar; and further to that end;

(b) British Sugar would not price aggressively with the result that TLS would not price aggressively although there would nevertheless still be a band of tolerance in relation to their respective market shares.

During the arrangement, BS informed TLS, before it made a general announcement to its customers, of changes in list prices, and discount policy, although TLS was not informed of any specific price or discount which was to be quoted to a specific customer. Prior to TLS being given any such information all major customers of BS would have known of its general intentions as to the order of magnitude of its price increases for the relevant period. At times the parties would be in contact about whether their shares in the retail market were within the band of tolerance.»

(60) La lista de reuniones acompaña la carta de Tate & Lyle a la OFT de 29 de agosto de 1990 (anexo 3 del pliego de cargos revisado).

(61) A este respecto las tres empresas aceptan la opinión de la Comisión sobre este punto, ya que la confirman o al menos la reconocen implícitamente al presentar su defensa. Véase la respuesta por escrito de British Sugar al pliego de cargos inicial, puntos 11 y ss., y su respuesta por escrito al pliego de cargos revisado, puntos 1 y ss.; la respuesta por escrito de Napier Brown al pliego de cargos inicial, puntos 31 a 33 y la respuesta por escrito al pliego de cargos revisado, punto 10; la respuesta por escrito de James Budgett al pliego de cargos inicial, puntos 4.3 a 4.4, y la respuesta por escrito al pliego de cargos revisado, punto 3.

(62) Carta de 16 de julio de 1990 de Tate & Lyle al director general de la OFT (anexo 5 del pliego de cargos revisado).

(63) *«Certain meetings took place, at which British Sugar indicated its paramount commercial and political requirement to sell all its A and B quota sugar in the United Kingdom. They also indicated their desire to see United Kingdom price levels rise from the low levels that they had by then reached, and also to see differentials between customers taking different volumes restored to more sensible and logical levels. As a price follower, and given the parlous state of the cane refining business, Tate & Lyle had little commercial alternative to falling in with British Sugar's new pricing policy.*

Views were exchanged between the companies as to the minimum prices which British Sugar wanted to achieve in the industrial and retail markets and the likely phasing of price increases. Tate & Lyle stressed that its commercial policy was both to follow British Sugar's price leadership and to defend its then market share of around one third of the retail market. British Sugar subsequently introduced industrial and retail price increases in the United Kingdom during the summer of 1986, and Tate & Lyle followed with substantially similar increases. Tate & Lyle understood that it could not prevent British Sugar selling the whole of its A and B quota in the United Kingdom, and that British Sugar would not import sugar into this country.

As regards sales of sugar in the industrial market, it appears that since that time meetings have taken place two or three times a year between representatives of British Sugar and Tate & Lyle. At some of these meetings, British Sugar tabled the minimum net prices to customers in various volume bands it intended to achieve over the coming year. This matrix and other matters relating to prices, has been the subject of communication between the companies and also representatives of Napier Brown and Budgetts. The timing of changes in list prices, and the content of such changes, has also been the subject of communication as have matters such as drop sizes, customer credit-worthiness, etc. It also appears that sometimes information was exchanged between the companies about the volume discounts being applied to specific customers.

(. . .)

As regards retail prices there have also been contacts between the companies, in which British Sugar indicated the dates and timing of increases in its retail price list. In connection with customer negotiations information has been exchanged about changes in the discounts that would be offered to some of the larger customers (who took supplies from both companies). Tate & Lyle has consistently made it clear that it would defend its one-third share of the retail market and has made every effort to prevent British Sugar from eroding that share. It has not been in Tate & Lyle's commercial interests to attack British Sugar's market position, nor undermine British Sugar's commercial objective of improving its returns from the United Kingdom sugar market.»

(64) Representante de British Sugar. Actas de la audiencia subsiguiente al pliego de cargos inicial, p. 103.

(65) *[. . .] «on all the other occasions, I think we admit, I don't think we've anything to fear, the matrix was discussed in general terms but we have found no instance where another printed or written document was handed to Tate's or the merchants.»*

(66) Transcripción de las investigaciones efectuadas el 25 de mayo de 1994 en los locales de British Sugar (anexo 2 del pliego de cargos revisado, p. 3).

(67) *«[. . .] what we would normally do is just announce that we were atempting to move, if you like, the 50 000 tonne band by a certain amount and thereafter an increase for the balance lower down, so it might have been 2£/2,5£/3£ and so on».*

(68) Respuesta por escrito de James Budgett a la solicitud de información de la Comisión de 9 de junio de 1994 con arreglo al artículo 11 del Reglamento nº 17 (anexo 6 del pliego de cargos revisado), punto A.1.

(69) Transcripción de las investigaciones efectuadas en los locales de Tate & Lyle el 27 de mayo de 1994 (anexo 1 del pliego de cargos revisado), p. 2.

(70) Transcripción de las investigaciones efectuadas en los locales de Tate & Lyle el 27 de mayo de 1994 (anexo 1 del pliego de cargos revisado), p. 2.

(71) *«[. . .] the point was really that they presented a piece of paper which they said was their intent in terms of moving the market price [. . .] Now it wasn't a matter of it appearing every time. It related to their intent for a subsequent period, a year ahead».*

(72) Respuesta por escrito de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 4, punto 33.

(73) Respuesta por escrito de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 4, punto 33.

(74) *«[. . .] other than on the one or possibly two or three occasions when the matrix was handed to T & L and the merchants, no written or printed pricing information was passed to T & L. T & L therefore agrees with BS that, except for the matrix, no other printed or written documents were handed to T & L».*

(75) Véase el considerando 38.

(76) Respuesta por escrito al pliego de cargos revisado, punto 11.

(77) Véase el punto 30(a) del pliego de cargos revisado.

(78) Véase la letra a) del considerando 29.

(79) *«At least once a copy of the written matrix was provided to Tate & Lyle, Napier Brown and James Budgett, and on other occasions information of a similar nature to that of the matrix was provided by British Sugar [. . .]».*

(80) Véase el punto 3.18 del volumen I de la respuesta por escrito de Tate & Lyle al pliego de cargos inicial.

(81) *«[. . .] while the matrices were talked about at the meetings, they were not "proposed" by BSC for discussion and amendment but represented BSC's unilateral decision».*

(82) Punto 61 del volumen II de la respuesta por escrito de Tate & Lyle al pliego de cargos inicial. Véase también la carta de Tate & Lyle a la OFT de 16 de julio de 1990 (anexo 5 del pliego de cargos revisado), citado en el anterior considerando 36. Véase también la carta de 19 de octubre de 1990 (anexo 7 del pliego de cargos revisado).

(83) *«[. . .] the "matrix" was a BSC internal document which, for its own reasons, it chose on occasion (although not invariably) to disclose to T & L and the two merchants».*

(84) Actas de la audiencia oral celebrada posteriormente al envío del pliego de cargos inicial, p. 104. Véanse también las actas de la audiencia oral celebrada el 18–19 de abril de 1996 tras el envío del pliego de cargos revisado, p. 11.

(85) *«[. . .] an internal document, it is a vertical document, if you like, within British Sugar».*

(86) Respuesta por escrito de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 41. Representante de British Sugar, actas de la audiencia oral celebrada el 18–19 de abril de 1996 tras el envío del pliego de cargos revisado, p. 11.

(87) Véase el punto 4.4.6.

(88) *«[. . .] considered the volume/price matrix tabled by BS as anything other than a guide as to the price BS was asking its salesmen to seek. This information was not secret (it was available to industrial customers who enquired)».*

(89) Respuesta por escrito de James Budgett al pliego de cargos revisado, punto 24.

(90) *«[. . .] understood to constitute only a British Sugar internal guide to its salesmen, which they could depart from (but should first seek internal management approval).»*

(91) Respuesta por escrito de James Budgett al pliego de cargos revisado, punto 30.

(92) Transcripción de las investigaciones efectuadas el 27 de mayo de 1994 en los locales de Tate & Lyle (anexo 1 del pliego de cargos revisado), p. 2.

(93) *«[. . .] they (British Sugar) presented a piece of paper which they said was their intent in terms of moving the market price [. . .] this presentation was for the benefit of the others so that we would know what they intended to do».*

(94) Transcripción de las investigaciones efectuadas el 25 de mayo de 1994 en los locales de British Sugar (anexo 2 del pliego de cargos revisado), p. 14.

(95) Respuesta por escrito al pliego de cargos revisado, punto 48.

(96) Transcripción de las investigaciones efectuadas el 27 de mayo de 1994 en los locales de Tate & Lyle (anexo 1 del pliego de cargos revisado), p. 3.

(97) *«[. . .] we might have been already negotiating with some, maybe not with others».*

(98) Transcripción de las investigaciones (anexo 1 del pliego de cargos revisado), p. 5.

(99) Transcripción de las investigaciones (anexo 1 del pliego de cargos revisado), p. 3.

(100) *«[. . .] it would be foolish to say it wasn't useful, it was useful [. . .] if we had an indication of their intents it had some bearing perhaps on the way in which we might have seen it. We are followers».*

(101) Respuestas de Tate & Lyle de 15 de enero de 1991 a un cuestionario manuscrito (anexo 13 del pliego de cargos revisado).

(102) *«[. . .] indications of an intention to change some or all list prices were at times made as much as nine months ahead. Please note that the majority of industrial sales are not contracted at List Price».*

(103) Punto 36 del capítulo 4.

(104) *«Price lists in the industrial sector are of very little relevance in terms of the actual prices charged to individual customers. The information provided by BS was of far more relevance to the merchants to enable them to base their prices. In terms of competing with BS on individual accounts such information was of little value to T & L. Therefore, (. . .) the information was of use as to BS' probable intentions rather than providing any certainty».*

(105) Punto 36 del capítulo 4.

(106) *«Although the matrix itself was not given to customers, the information it contained, by the time T & L received it, would have been available to customers at the same time as it was released to T & L. Consequently, T & L would have already begun to pick up the information from the market or at the very least, would have obtained that information very quickly thereafter. T & L did not therefore receive information on the content of BS' price intentions in advance of BS' customers (see also paragraphs 152 and 160 of BS's response to the First SO».*

(107) Carta de Tate & Lyle a la OFT de 16 de julio de 1990 (anexo 5 del pliego de cargos revisado), p. 4.

(108) *«[. . .] indicated their desire to see United Kingdom price levels rise from the low levels that they had by then reached, and also to see differentials between customers taking different volumes restored to more sensible and logical levels».*

(109) Transcripción de las investigaciones efectuadas el 25 de mayo de 1994 en los locales de British Sugar (anexo 2 del pliego de cargos revisado), p. 7.

(110) *«[. . .] sharing of the matrix [. . .] was designed to be able to impress upon them that certain relativities between price and volume would be preserved».*

(111) Véase el punto 12.

(112) *«[. . .] considered industrial price differentials between larger and smaller purchases of sugar».*

(113) Carta de Tate & Lyle a la OFT de 29 de agosto de 1990 (anexo 3 del pliego de cargos revisado), p. 3.

(114) *«[. . .] matters discussed included price changes, differentials, delivery terms, credit terms, concerns about volume loss and, in some cases, the situation in particular accounts».*

(115) Véanse los puntos 19 a 23.

(116) *«[. . .] the unrealistically "flat" structure which had developed during the course of the price war [. . .]»*

(117) *«British Sugar's policy of drastically reducing the differentials between prices charged to customers taking large quantities of sugar (who were frequently existing customers of British Sugar) and customers taking smaller quantities, who were the traditional customers of the merchants».*

(118) Véanse los puntos 27 a 29.

(119) *«Budgett had just been suffering, not from the absolute level of average prices for industrial sugar (. . .) but rather from the lack of distinction in the price charged by British Sugar to different sizes of customers. (. . .) From Budgett's point of view therefore, elimination of differentials was clearly the main unfair pricing practice conducted by British Sugar, and one which had inflicted substantial damage on Budgett. (. . .) From Budgett's point of view, the meetings provided reassurance that British Sugar's determination to avoid unfair pricing practices which damaged the merchants, evident at a senior management level, was also subject to some internal mechanism concerning the day to day activity of British Sugar's salesmen».*

(120) Transcripción de las investigaciones (anexo 1 del pliego de cargos revisado), p. 4.

(121) *«It tended to be a matter of three or four weeks I think before the official date of the price increase and I think it was really just to get the information across so that we weren't totally unaware and they (British Sugar) were comfortable that we were going to follow. We always had followed and they always assumed that we would. And it was just to make themselves comfortable that we were going to follow on that occasion».*

(122) Transcripción de las investigaciones (anexo 1 del pliego de cargos revisado), p. 4.

(123) Transcripción de las investigaciones (anexo 1 del pliego de cargos revisado), p. 9.

(124) Véase el punto 36 del capítulo 4.

(125) *«T & L was provided with copies of BS's price lists on only three occasions during the period in question, once five days and once two days before the price lists were officially circulated to the trade. T & L was on the third occasion handed a copy of the price lists four days after its official circulation to the trade. However, BS would invariably have spoken to its customers before talking to T & L and in particular would have indicated to customers two or three weeks in advance that it was going to increase its prices. T & L were not therefore given any privileged information. Any "advance" knowledge was only in advance of the official circulation of the price lists and not in advance of BS' customers being made aware of new prices».*

(126) Declaración escrita de 12 de diciembre de 1990 de Tate & Lyle (anexo 14 del pliego de cargos revisado).

(127) *«Since my first meeting with BS in February 1987, I cannot remember any subsequent price increase that they initiated that was not signalled to me at least 2 to 3 weeks in advance of their official trade circular».*

(128) Transcripción de las investigaciones efectuadas el 27 de mayo de 1994 en los locales de Tate & Lyle (anexo 1 del pliego de cargos revisado), p. 9.

(129) Transcripción de las investigaciones efectuadas el 27 de mayo de 1994 en los locales de Tate & Lyle (anexo 5 del pliego de cargos revisado), p. 4.

(130) *«[. . .] it tended to be a matter of three or four weeks I think before the official date of the price increase».*

(131) Carta de Tate & Lyle a la OFT de 16 de julio de 1990 (anexo 3 del pliego de cargos revisado), p. 4.

(132) *«[. . .] information passing between customer and producer may often be unreliable if not totally misleading. This has been especially true of the sugar market over the past few years».*

(133) Véase, por ejemplo, el considerando 41; transcripción de las investigaciones efectuadas en los locales de Tate & Lyle el 27 de mayo de 1994 (anexo 1 al pliego de cargos revisado), p. 3.

(134) Véase la respuesta por escrito de James Budgett al pliego de cargos inicial, punto 4.7, p. 64.

(135) *«[. . .] market sources, although they might not give perfect, immediate information as to prices to individual accounts (e. g. individual buyers might quote misleading buy-in prices from third parties) provided very accurate, rapid information about general price levels. The unique market structure was ideally suited to this».*

(136) Véase la respuesta por escrito de James Budgett al pliego de cargos inicial, punto 4.7, p. 64.

(137) *«[. . .] information concerning BS's matrix was rapidly and accurately communicated via the market (especially customers) to all major players at least».*

(138) Respuesta por escrito de Napier Brown al pliego de cargos revisado, punto 12.

(139) Transcripción de las investigaciones efectuadas en los locales de British Sugar el 27 de mayo de 1994 (anexo 2 al pliego de cargos revisado), p. 12.

(140) *«[. . .] had an effect in terms of providing a degree of assurance to merchants».*

(141) Carta de Tate & Lyle a la OFT de 29 de agosto de 1990 (anexo 3 del pliego de cargos revisado), pp. 3 y 4.

(142) *«2. Industrial sales*

(. . .)

Mr Smith's recollection is that at the first of these meetings of the four representatives a minimum floor price in the region of £370 per tonne was accepted for industrial sugar. At subsequent meetings this floor price was assumed to be upgraded in accordance with the general increase in prices shown by the "matrix" which was produced by British Sugar and which gave minimum net prices for specific volume bands. Matters discussed included price changes, differentials, delivery terms, credit terms, concerns about volume loss and, in some cases, the situation in particular accounts. In the early days the meetings appeared to Tate & Lyle to be partly a fence mending exercise for British Sugar and the merchants. During the price war the merchants had suffered substantial losses of tonnage in small accounts and British Sugar were gradually surrendering the small accounts back to them. Tate & Lyle Sugars was not involved in this since they had never had much presence in small accounts.

(. . .)

3. Retail sales

Meetings between the individuals at British Sugar and Tate & Lyle responsible for retail marketing, Mr (deleted, business secret) and Mr (deleted, business secret) respectively, occurred in two situations: first, to enable British Sugar to inform Tate & Lyle of an imminent price increase, and secondly when specific instances arose leading one of the sugar producers to believe that the other was soliciting business from his customers by undercutting price. At price change meetings British Sugar would hand over its price list a few days before publication and inform Tate & Lyle of the level of discount that it would quote to the multiples to ensure that the multiples profit margin was not reduced. However, Tate & Lyle was not informed of any specific price which was to be quoted to a specific customer».

(143) Remitida a la Comisión mediante carta de 7 de agosto de 1990 (anexo 8 del pliego de cargos revisado).

(144) Carta de 16 de julio de 1990 de Tate & Lyle al director general, OFT (anexo 5 del pliego de cargos revisado), véase el considerando 36.

(145) Respuesta por escrito de James Budgett al pliego de cargos inicial, punto 4.3.2, y respuesta por escrito de Napier Brown al pliego de cargos inicial, punto 33.

(146) Es decir, la carta de Tate & Lyle a la OFT de 16 de julio de 1990.

(147) Esta afirmación es incompatible con las demás declaraciones de British Sugar. En su respuesta por escrito al pliego de cargos inicial y al pliego de cargos revisado, así como en las dos audiencias celebradas, British Sugar nunca desmintió la afirmación de la Comisión de que las reuniones con Tate & Lyle comenzaron el 20 de junio de 1986.

(148) *«Paragraph 3 on page 4 of Mr Shaw's letter» refers to sales of industrial sugar, and to meetings and communications between the two companies and the major sugar merchants, Napier Brown and Budgetts. Initial meetings were with the merchants. One of the complaints made by Napier Brown and upheld by the Commission as constituting an infringement of Article 86 was that British Sugar had reduced its prices for retail and industrial sugar. The initial purpose of the meetings and of British Sugar confirming what the merchants (who were also customers of British Sugar) would have discovered in the market place was to give comfort to the merchants that the problem was not about to recur. Later at these meetings, information was given on British Sugar's pricing intentions. Meetings with Tate & Lyle began in late 1987. The British Sugar representative at these meetings announced the prices that British Sugar intended to achieve in future quarterly periods. As is normal business practice in such situations, a pricing matrix was developed on a volumetric sugar usage basis for guidance of British Sugar's own sales force — identifying minimum prices below which it must seek managerial approval. The existence of this matrix was known to both the trade and competition — there was even discussion as to the publishing of the matrix. The matrix was developed within the annual planning process of British Sugar and was one of the key elements in the profit mix. It also represented a deliberate move to satisfy the indication which British Sugar had received from the European Commission that it ought to have a cost-related price structure. Thus, it must be emphasised, what was communicated to the other companies were commercial decisions which had already been taken by British Sugar. At no time were prices which were to be charged to particular customers agreed. Likewise, there was no agreement between the parties as to prices which were to be quoted. The information was centred upon the price increases British Sugar intended to apply to customers purchasing different volumes. However, this information would also have been available to any industrial customers of British Sugar at the same time as it was released to Tate & Lyle and the sugar merchants. Though discussion did take place, on no occasion were British Sugar decisions and consequently its business plan amended. Additional discussion did take place concerning market issued such as customer credit worthiness. At all times Tate & Lyle and the merchants had the opportunity, and in practice took the opportunity, to make their own pricing decisions».*

(149) *«[. . .] it appears that British Sugar has, on occasion, indicated to Tate & Lyle the dates and timing of increases in its retail price list. Again, the information flow appears to have been entirely one-sided. We are assured that at no time has information been exchanged about the level of specific discounts which would be offered to particular customers. For the most part, the information as to the timing of price increases which was given to customers was a matter of public knowledge within the industry. Prices are increased annually with effect from 1 July, to reflect changes in the Community pricing structure. Thus, on the 11 May this year, British Sugar informed its customers of the price increases which would be effective as of 1 July. Tate & Lyle was given the information on 9 May. If any particular customer inquires of British Sugar whether it intends to increase its prices at other times during the year, that customer will be informed of British Sugar's current intentions and, if possible, the likely amount of the proposed increase».*

(150) James Budgett & Son Limited-Business Strategy 1987–1990 (anexo 9 al pliego de cargos revisado).

(151) *«It is now in British Sugar's interest to switch to a high price strategy, since they are ex growth in volume terms, and to rebuild market premiums. To achieve this they require, and are currently seeking, the dealers' cooperation because aggressive marketing of imports can entirely frustrate their ambitions. Progress towards an orderly market is under way. Improved refiners commissions are under negotiation and profits from dealing are improving».*

(152) Orden del día de la reunión celebrada el 2 de agosto de 1990 en James Budgett (anexo 10 al pliego de cargos revisado).

(153) *«Recent independent discussions with BS and T & L suggest minimum increase of £3-£4 per tonne will be sought by British Sugar and no doubt T & L will follow».*

(154) Nota interna de 29 de junio de 1987 de De Danske Sukkerfabrikker (anexo 11 al pliego de cargos revisado).

(155) Peter Jacobs, director ejecutivo de British Sugar en aquel momento.

(156) Traducción del danés.

(157) Nota informativa de 1 de marzo de 1989 a R. A. Shirtcliff (jefe ejecutivo del T & L) y C. Rutherford (director de T & L, división de comercialización y ventas), realizada por F.R. Smith (gerente de T & L, productos industriales) titulada «Asunto: precios 1990» (anexo 12 del pliego de cargos revisado).

(158) El Sr. Ridgwell es el presidente y director gerente de Napier Brown.

(159) «*BS have indicated that the bottom line loss to them, following a 5 % cut in support levels, would be of the order of £9 m. They are proposing to advise the trade (industrial) that with effect from January 1990 price levels will need to increase by £20 per tonne to retrieve a position which would permit them to continue with their necessary levels of investment for the future!! They have obviously discussed this with Ridgwell who rang me to put this point across*».

(160) Para más detalles, véase el considerando 6.

(161) Respuesta por escrito de British Sugar al pliego de cargos revisado, cuadros 2 a 6.

(162) Protocolo de la audiencia oral de 18 y 19 de abril de 1990, pp. 26 y 27.

(163) Véase el considerando 31.

(164) Publicación periódica de la OFT, nº 54/96 de 11 de diciembre de 1996.

(165) Para más detalles de los diferentes edulcorantes existentes y de sus características, véanse los puntos 2.59–2.75 del segundo informe MMC.

(166) El régimen del azúcar de la política agrícola común se describe en los anteriores considerandos 4 a 7.

(167) Véase también el considerando 8.

(168) Sentencia de 16 de diciembre de 1975, asuntos acumulados 40 a 48, 50, 54 a 66, 111, 113 y 114/73: Suiker Unie y otros contra Comisión (Recopilación 1975, p. 1663), apartado 16.

(169) Véase la nota 168, apartado 17.

(170) Véase la nota 168, apartado 24.

(171) Véase la respuesta por escrito de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 92.

(172) Véanse también los anteriores considerandos 16 a 21 sobre importaciones al Reino Unido y Gran Bretaña.

(173) Véase el considerando 16.

(174) Véase el punto 16.62.

(175) Véase el tercer informe MMC, puntos 4.59 y 7.28.

(176) El segundo informe MMC respalda esta afirmación en su punto 16.27.

(177) Véase la transcripción de las investigaciones efectuadas en los locales de Tate & Lyle el 27 de mayo de 1994 (anexo 1 del pliego de cargos revisado), p. 12.

(178) Véase el asunto 41/69: ACF Chemiefarma NV contra Comisión (Recopilación 1970, p. 661), apartado 112, citado en la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 24 de octubre de 1991, en el asunto T-1/89: Rhône-Poulenc contra Comisión (Recopilación 1991, p. II-867), apartado 120.

(179) Véase el asunto 48/69: ICI contra Comisión (Recopilación 1972, p. 619), apartado 64.

(180) Véase la nota 179, apartados 65, 66 y 67.

(181) Sentencia Suiker Unie (véase la nota 168), apartados 173 y 174, confirmado por la sentencia en el asunto T-1/89 (véase la nota 178), apartado 121.

(182) Por ejemplo la sentencia de 24 de octubre de 1991 en el asunto T-1/89 (véase la nota 178), apartados 125, 126 y 127 y la de 10 de marzo de 1992 en el asunto T-13/89: ICI contra Comisión (véase la nota 179).

(183) Respecto al contenido de la infracción véanse los considerandos 72 y ss.

(184) Según se definían en el considerando 66.

(185) Según se definía en los considerandos 66 a 69.

(186) Véanse los considerandos 44 y 45.

(187) Respecto al valor que esto supone para British Sugar, véase el ejemplo del considerando 46.

(188) Asuntos acumulados 56 y 58/64, Consten and Grundig, (Recopilación 1966, p. 299); véase también el dictamen del juez Vesterdof, que actuaba como Abogado General, en la nota 178.

(189) Respuesta por escrito de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, capítulo 4, punto 93.

(190) Véase el considerando 33.

(191) Véase su réplica escrita al pliego de cargos revisado, punto 2.

(192) Puntos 78 a 83 de su réplica escrita al pliego de cargos revisado.

(193) Puntos 110 a 120 de su réplica escrita al pliego de cargos revisado.

(194) Véase la nota 178.

(195) Sección 4, puntos 51 a 53.

(196) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos inicial, punto 3.5, volumen I.

(197) «*[. . .] that the contacts gave rise to an Arrangement which, subject to the appreciability of its effect on trade between Member States, fell within the prohibition of Article 85*».

(198) Réplica escrita al pliego de cargos revisado, sección I, punto 1.4.

(199) «*[. . .] that it was party to arrangements which, subject to the appreciability of their effect on inter-State trade, infringed Article 85(1). In those circumstances and given the reduction in the scope of the allegations in the SO, there is substantial common ground between T & L and the Commission*».

(200) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos inicial, punto 3.7, volumen I; réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 1, punto 1.6.

(201) «*[. . .] the contacts that took place may have affected the speed of the ending of the price war, but they could not affect the outcome*».

(202) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 2, punto 2.5.

(203) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 4, punto 55.

(204) Puntos 8 y 17.

(205) Puntos 73 a 79.

(206) Punto 54 de su réplica escrita al pliego de cargos revisado.

(207) British Sugar en los puntos 11 y 53; Tate & Lyle en la sección 4, puntos 20 y 53; Napier Brown en el punto 29 y James Budgett *infra*.

(208) Véanse los considerandos 72 y 74.

(209) Sentencia del Tribunal de Justicia de 13 de febrero de 1979 en el asunto 85/76 (Recopilación 1979, p. 461), apartado 123.

(210) En su sentencia de 21 de agosto de 1996 (véase el considerando 58 de la presente Decisión), el Tribunal de prácticas restrictivas del Reino Unido llegó a la misma conclusión.

(211) Véanse los considerandos 66 a 71.

(212) Véanse los considerandos 72 a 74.

(213) Véanse los considerandos 91 y 92.

(214) Véase la nota 178.

(215) Véase el considerando 10.

(216) Citada en los considerandos 30, 44 y 50.

(217) Véase el considerando 66.

(218) Véase el considerando 30.

(219) Véanse los considerandos 31 y 58.

(220) Véase el considerando 66.

(221) Véase el considerando 51.

(222) Véase el considerando 72.

(223) Véase el considerando 53.

(224) Véase el considerando 56.

([225]) Véase la nota 178.

([226]) Véase la nota 178, puntos 121 a 124.

([227]) Véase la nota 168, puntos 172 a 176.

([228]) Véase la nota 178, punto 123.

([229]) Véase la nota 178, puntos 122 a 124.

([230]) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 148.

([231]) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 41.

([232]) Réplica escrita al pliego de cargos revisado, punto 37, cuadro 10.

([233]) Réplica escrita al pliego de cargos revisado, punto 43.

([234]) Réplica escrita al pliego de cargos revisado, punto 8.

([235]) Réplica escrita a British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 10.

([236]) Réplica escrita al pliego de cargos revisado, puntos 10 y 125.

([237]) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 125.

([238]) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 206; réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 10.

([239]) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 49.

([240]) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 183, apéndice 19 y gráficos H y J. Réplica de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 49.

([241]) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 203 y apéndice 10.

([242]) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos inicial, puntos 204 a 207.

([243]) Réplica escrita a British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 51.

([244]) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 189.

([245]) *«[. . .] what took place was simply limited advance notice, albeit to a competitor, that a revised price list increase would be announced on a certain date. Such information was not confidential or proprietary and would have already been discussed with many customers»*.

([246]) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 192.

([247]) *«It follows that the meetings and the passing of information had no actual effect on the competitive behaviour of the parties»*.

([248]) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 52.

([249]) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 122.

([250]) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 123.

([251]) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 125.

([252]) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 126.

([253]) Transcripción de las investigaciones desarrolladas en Tate & Lyle el 27 de mayo de 1994 (anexo 1 al pliego de cargos revisado), p. 8.

([254]) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos inicial, puntos 3.15 a 3.18 y 3.25, volumen I; réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 4, punto 60.

([255]) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 2, puntos 2.2 y 2.3.

([256]) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos de revisado, sección 1, punto 1.4.

([257]) *«[. . .] that it was party to arrangements which, subject to the appreciability of their effect on inter-State trade, infringed Article 85(1). In those circumstances and given the reduction in the scope of the allegations in the SO, there is substantial common ground between T & L and the Commission»*.

([258]) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos inicial, punto 3.5, volumen I.

([259]) *«[. . .] that the contacts gave rise to an arrangement which, subject to the appreciability of its effect on trade between Member States, fell within the prohibition of Article 85»*.

([260]) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos inicial, punto 3.7, volumen I; réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 1, punto 1.6.

([261]) *«[. . .] the contacts that took place may have affected the speed of the ending of the price war, but they could not affect the outcome»*.

([262]) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos inicial, punto 1.6, volumen I; véase también su réplica escrita al pliego de cargos revisado, sección 1, punto 1.6.

([263]) *«At most, the communication of such decisions could be expected only to short-circuit the normal process of market intelligence, and to accelerate the adjustment to those decisions which the market would in any event have had to make»*.

([264]) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 2, punto 2.12.

([265]) *«[. . .] the information provided gave T & L a certain degree of comfort regarding BS' intended pricing policy»*.

([266]) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 2, punto 2.13.

([267]) *«Although T & L received advance warning of BS' intention to change its retail list prices and its broad retail discount policy such information was of little commercial value and merely provided limited comfort that BS were not intending to resume the price war. Moreover, receipt of such information did not affect end prices or the timing of the implementation of T & L's new retail prices, but simply enabled T & L to publish its own new retail price lists a little earlier than might otherwise have been the case»*.

([268]) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 2, punto 2.6.

([269]) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 2, punto 2.7.

([270]) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 1, punto 1.5; véase también la sección 2, punto 2.8.

([271]) Réplica escrita de Napier Brown al pliego de cargos revisado, punto 12.

([272]) Réplica escrita de Napier Brown al pliego de cargos revisado, punto 15.

([273]) Punto 24 b.

([274]) Réplica escrita de James Budgett al pliego de cargos revisado, punto 39.

([275]) Citada anteriormente en el considerando 36 (anexo 5 al pliego de cargos revisado, p. 4).

(276) *«It also appears that sometimes information was exchanged between the companies about the volume discounts being applied to specific customers»*.

(277) Citada anteriormente en el considerando 36 (anexo 5 al pliego de cargos revisado, p. 4).

(278) *«In connection with customer negotiations information has been exchanged about changes in the discounts that would be offered to some of the larger customers (who took supplies from both companies)»*.

(279) Véanse los considerandos 31 y 58.

(280) *«During the arrangement, BS informed TLS, before it made a general announcement to its customers, of changes in list prices, and discount policy, although TLS was not informed of any specific price or discount which was to be quoted to a specific customer»*.

(281) Sentencia Consten y Grundig (véase la nota 188), p. 342.

(282) Asunto T-1/89 (véase la nota 178), pp. II-869 y ss.

(283) Conclusiones del juez Vesterdof, Abogado General en el asunto T-1/89 (véase la nota 178), p. II-942.

(284) Véase el considerando 97.

(285) Asunto T-1/89 (véase la nota 178), apartado 122.

(286) Asunto T-1/89 (véase la nota 178), apartado 123.

(287) Asunto T-1/89 (véase la nota 178), apartado 124.

(288) Asunto T-1/89 (véase la nota 178), apartado 120.

(289) Asunta 41/69 (véase la nota 178), apartado 112.

(290) Asunto T-1/89 (véase la nota 178), apartados 126 y 127.

(291) Véanse los considerandos 72 a 74, 90 a 94 y, 134 a 154 de la presente Decisión referentes al objeto de las reuniones.

(292) Véase la letra a) del considerando 29 y los considerandos 30 a 46.

(293) Véanse los considerandos 72 a 74 y 90.

(294) Véase el considerando 90.

(295) Véanse los considerandos 44 y 45, 72 y 73.

(296) Véase el considerando 41.

(297) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 4, punto 36.

(298) *«[. . .] the information was of use as to BS' probable intentions»*.

(299) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 2, punto 2.12.

(300) *«[. . .] that the information provided gave T & L a certain degree of comfort regarding BS' intended pricing policy»*.

(301) Véase el considerando 47; réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, puntos 10 y 125; réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 2, punto 2.13.

(302) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 189.

(303) *«[. . .] what took place was simply limited advance notice, albeit to a competitor, that a revised price list increase would be announced on a certain date»*.

(304) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 2, punto 2.13.

(305) *«[. . .] received advance warring of BS' intention to change its retail list prices and its broad retail discount policy»*.

(306) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos inicial, punto 1.6, volumen I; y su réplica escrita al pliego de cargos revisado, sección 1, punto 1.6.

(307) *«[. . .] short-circuit the normal process of market intelligence, and to accelerate the adjustment to those decisions»*.

(308) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 2, punto 2.13.

(309) *«[. . .] enabled T & L to publish its own new retail price lists a little earlier than might otherwise have been the case»*.

(310) Véanse los considerandos 72 a 74 y el considerando 90.

(311) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 7.

(312) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 10.

(313) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 165.

(314) *«[. . .] anxious to involve the merchants in pricing decisions. They were competitors yet as customers, they derived their raw materials from, inter alia, British Sugar . . . If British Sugar misjudged the situation in establishing its industrial price schedules or in its sales to the retail trade, the merchants would have been the first to complain. This is why bilateral discussions and meetings between the British Sugar and each merchant, which were paralleled by meetings between T & L and each merchant, evolved to meetings between all four parties»*.

(315) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 20.

(316) *«[. . .] was obliged to consult with the merchants on the maintenance of an acceptable differential between industrial and retail prices, and also on acceptable differentials in price between the larger and smaller customers»*.

(317) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 21.

(318) *«Following the acceptance of the undertakings in August 1986 the merchants acquired a special "protected" status both as customers and as competitors of British Sugar»*.

(319) Declaración de British Sugar durante la audiencia oral, el 18 y 19 de abril de 1996, p. 18.

(320) Punto 73 del pliego de cargos revisado.

(321) Declaración de British Sugar durante la audiencia oral, el 18 y 19 de abril de 1996, p. 18.

(322) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 22.

(323) *«From British Sugar's perspective it was vital (. . .) for British Sugar's prices to be sufficient for the merchants to secure an adequate margin on resale in order for them to survive»*.

(324) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 22.

(325) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 23.

(326) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 25.

(327) *«[. . .] it was essential, for the parties to have met regularly to ensure that the regime was working as it was intended to do and, in particular, to ensure that the merchants received prices which were non-discriminatory having regard to the volumes they purchased and that British Sugar would not discriminate against them, especially in relation to customers they had in common»*.

(328) Declaración de British Sugar durante la audiencia oral, 18 y 19 de abril de 1996, pp. 18 y 19.

(329) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 27.

(330) Véase el pliego de cargos inicial de la Comisión, puntos 188–191.

(331) Puntos 26 y 27.

(332) Carta de Tate & Lyle a la OFT, de 16 de julio de 1990 (anexo 5 del pliego de cargos revisado); véase también el considerando 139.

(333) Véase la declaración del Sr. Fowler durante la audiencia oral, 18 y 19 de abril de 1996, p. 77.

(334) Transcripción de las investigaciones efectuadas en la sede de Tate & Lyle el 27 de mayo de 1994 (anexo 1 del pliego de cargos revisado), p. 9.

(335) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 2, punto 2.8, en referencia a la carta de Tate & Lyle de 29 de agosto de 1990 a la OFT (anexo 3 del pliego de cargos revisado).

(336) *«[. . .] other legitimate matters of general interest to the industry to be discussed»*.

(337) Puntos 21–25.

(338) Véanse los considerandos 44 y 45.

(339) Puntos 34–45.

(340) Véanse los considerandos 44 y 45.

(341) Véanse los considerandos 32 y 33.

(342) Véase el considerando 26.

(343) Protocolo de la audiencia oral, 18 y 19 de abril de 1996, p. 76.

(344) Protocolo de la audiencia oral, 18 y 19 de abril de 1996, p. 76.

(345) Protocolo de la audiencia oral, 18 y 19 de abril de 1996, p. 76.

(346) Carta de Tate & Lyle a la OFT de 16 de julio de 1990 (anexo 5 del pliego de cargos revisado).

(347) Carta de Tate & Lyle de 29 de agosto de 1990 a la OFT (anexo 3 del pliego de cargos revisado).

(348) Protocolo de la audiencia oral, 18 y 19 de abril de 1996, p. 77.

(349) *«[. . .] the existence of the undertakings as being part of the context in which the meetings took place»*.

(350) Carta de Tate & Lyle a la OFT de 16 de julio de 1990 (anexo 5 al pliego de cargos revisado), p 3.

(351) *«[. . .] in the summer of 1986 there were indications that British Sugar was contemplating a change in its commercial policy vis-à-vis Tate & Lyle. At that time key relevant employees of British Sugar had left or were on the point of leaving. British Sugar was also required to give undertakings to the European Commission in the context of Napier Brown proceedings and it was facing commercial pressures. It was indicated to Tate & Lyle that British Sugar was prepared to adopt new commercial policies»*.

(352) Véase el considerando 10.

(353) Carta de Tate & Lyle de 29 de agosto de 1990 a la OFT (anexo 3 del pliego de cargos revisado), citada anteriormente en el considerando 30.

(354) Véase la nota 25.

(355) Véase la nota 25, considerandos 85 y 86.

(356) Véase la nota 25, considerando 60.

(357) Véase el considerando 26.

(358) Véanse los considerandos 137 a 139.

(359) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 20.

(360) *«[. . .] was obliged to consult with the merchants on the maintenance of an acceptable differential between industrial and retail prices, and also on acceptable differentials in price between the larger and smaller customers»*.

(361) Declaración del Sr. Ridgwell, protocolo de la audiencia oral, 18 y 19 de abril de 1996, p. 81.

(362) *«We certainly did discuss it, but I had no intention of discussing that with the other parties there. It was a private matter between us and British Sugar»*.

(363) Declaración del Sr. O'Hanlon, protocolo de la audiencia oral, 18 y 19 de abril de 1996, p. 82.

(364) *«My view, and I would endorse what's been said by Pat Ridgwell, whatever these meetings were about, the early ones, they weren't specifically about the issue of the retail over the bulk margin»*.

(365) Véase la nota 25, considerando 10.

(366) Véase también el considerando 27.

(367) *«In line with its policy of complying with all applicable laws the company is therefore committed to compliance with the EEC competition rules and will take every step to ensure observance of that policy. It is also the company's policy not only to observe the law but to go beyond mere compliance with the strict letter of the law and seek to avoid any conduct which may give rise to doubts as to whether or not is has acted lawfully. . . . Therefore all directors, managers and other employees throughout the company are expected to follow the company's policy and comply with the spirit and the letter of the EEC competition rules. They are also expected to instil in all their subordinates a sense of obligation and concern to comply in the same way. No member of staff, at whatever level has the authority to give orders or to take any action which contradicts the company's policy as set out above»*.

(368) *«1. Brief description: A compliance programme to be enforced by British Sugar in respect of the supply, pricing and marketing of its products having regard to the competition rules contained in the Treaty of Rome»*.

(369) *«The relevant product market for the purposes of this application is granulated sugar for sale to retail and industrial clients. The relevant geographical market is the United Kingdom»*.

(370) Véanse, por ejemplo, las sentencias del Tribunal en los asuntos 56/65: Société Technique Minière (Recopilación 1996, pp. 235 y 249); 5/69: Völk contra Vervaecke (Recopilación 1969, pp. 295 y 302), apartados 5–7; T-77/92: Parker Pen contra Comisión (Recopilación 1994, pp. II-549 y 565), apartado 39; T-66/89: Publishers Association contra Comisión (Recopilación 1992, pp. II-1995 y 2016–2017), apartado 55.

(371) Véase la nota 370, asunto T-77/92: Parker Pen/contra Comisión, apartado 40; asunto 99/79: Lancôme contra ETOS (Recopilación 1980, pp. 2511 y 2536), apartado 24.

(372) Asunto 8/72: Cementhandelaren contra Comisión (Recopilación 1972, pp. 977 y 991), apartado 29; asunto 73/74: Papiers Peints contra Comisión (Recopilación 1975, pp. 1491 y 1513), apartado 26.

(373) Asunto 246/86: Belasco contra Comisión (Recopilación 1989, pp. 2117 y 2190–2191), apartados 37–38.

(374) Asunto T-35/92: John Deere contra Comisión (Recopilación 1994, pp. II-957 y 1009–1010), apartado 101.

(375) Véanse los considerandos 16–21 y 62–63.

(376) Véase el considerando 65.

(377) Véanse los considerandos 16–17 y 64–65.

(378) Véase la nota 372.

(379) Véase el considerando 15.

(380) Véanse los considerandos 14 y 20.

(381) Véase el considerando 17.

(382) Sección 4, punto 9.

(383) *«[. . .] that it had stressed to importers that it would defend its sales on the UK market and that on occasion it had unilaterally threatened retaliatory action (although in fact it took no action despite increases in imports)»*.

(384) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 143.

(385) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, puntos 144–146.

(386) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, puntos 158–161.

(387) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 61.

(388) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 164.

(389) *«[. . .] even if British Sugar had engaged in anti-competitive conduct, which is strenuously denied, it did so in a manner which was carefully limited by the objective never to encourage imports. Thus the alleged "agreement" was incapable of affecting trade between Member States»*.

(390) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 4, punto 80.

(391) Réplica escrita de Napier Brown al pliego de cargos revisado, punto 34.

(392) Véase el protocolo de la audiencia oral de los días 18 y 19 de abril de 1996, p. 67.

(393) *«[. . .] the main area of competition is the cost of importing sugar from the Continent plus the freight»*.

(394) Las cifras suministradas por Napier Brown en el anexo A a su réplica escrita al pliego de cargos revisado reflejan que en los años naturales transcurridos desde el 1 de enero de 1986 hasta el 31 de diciembre de 1990, sus importaciones de azúcar blanco al Reino Unido se incrementaron en un 60 %.

(395) Véase el protocolo de la audiencia oral, 18 y 19 de abril de 1996, pp. 67 y 68.

(396) Réplica escrita de James Budgett al pliego de cargos revisado, punto 55.

(397) Réplica escrita de James Budgett al pliego de cargos revisado, puntos 60 y 61. Las cifras contempladas en el cuadro 6 de la respuesta de James Budgett al pliego de cargos inicial y en el anexo 4 de su respuesta al pliego de cargos revisado. Véanse también las declaraciones de Budgett durante la audiencia oral celebrada los días 18 y 19 de abril de 1996, p. 49.

(398) Véanse los considerandos 155–158 y 159–168.

(399) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos inicial, punto 61.

(400) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 164.

(401) Véase el protocolo de la audiencia oral, 18 y 19 de abril de 1996, p. 32.

(402) Véanse los considerandos 159–163, 167 y 168.

(403) *Fuente*: Estadísticas internas de la Dirección General VI (Agricultura) de la Comisión, citadas anteriormente en el considerando 14 y reproducidas íntegramente (incluido hasta 1993/94) en la réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos inicial, cuadro 5, p. 33, y en su réplica escrita al pliego de cargos revisado, cuadro 7, p. 63.

(404) Véanse los considerandos 86–88.

(405) Véanse los considerandos 167 y 168.

(406) Asunto 22/78: Hugin contra Comisión (Recopilación 1979, pp. 1869 y 1899–1901), apartados 17–26.

(407) DO 30 de 20.4.1962, p. 993/62.

(408) DO 53 de 1.7.1962, p. 1571/62.

(409) Asunto C-399/93: Oude Luttikhuis (Recopilación 1995, pp. I-4515 y 4527), apartado 23; asuntos acumulados T-70/92 y T-71/92: Florimex contra Comisión (Recopilación 1997, pp. II-693 y 745), apartado 152.

(410) DO L 177 de 1.7.1998, p. 4.

(411) DO L 159 de 3.6.1998, p. 38.

(412) Sentencia Oude Luttikhuis (véase la nota 409), apartado 25.

(413) Para la interpretación de la segunda frase del apartado 1 del artículo 2 a la luz de su génesis y de los motivos en que se basa el Reglamento nº 26, véanse los asuntos acumulados C-319/93, C-40/94 y C-224/94: Dijkstra (Recopilación 1995, pp. I-4471, 4506–4507), apartados 17–20.

(414) Réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 4, punto 93. Véase también anteriormente el considerando 76.

(415) Asunto 19/77: Miller contra Comisión (Recopilación 1978, pp. 131 y 152), apartado 18; Tribunal de Primera Instancia, asunto T-29/92: SPO contra Comisión (Recopilación 1995, pp. II-289 y 402), apartados 356–358; Tribunal de Primera Instancia, asunto T-61/89: Dansk Pelsdyravlerforing (Recopilación 1992, pp. II-1931, 1991–1992), apartado 157; Tribunal de Justicia, asunto C-279/87: Tipp-Ex contra Comisión (Recopilación 1990, p. I-261).

(416) Véanse los considerandos 65 y 161.

(417) Véase el considerando 23.

(418) Véanse también los considerandos 76 y 188.

(419) Véase la nota 168.

(420) Véase la nota 168, apartados 13–17.

(421) Véase la nota 168, apartado 24.

(422) Véase la nota 168, apartados 21–22.

(423) Decisión 73/109/CEE de la Comisión en el asunto IV/26.918, European Sugar Industry (DO L 140 de 26.5.1973, p. 17).

(424) Véase la nota 168, apartados 614–620.

(425) Véase la nota 168, apartado 621.

(426) Véase también el dictamen del Abogado General Cosmas, de 15 de julio de 1997, en el asunto C-235/92 P: Montecatini SpA contra Comisión, apartado 48 (pendiente de publicación en la Recopilación del Tribunal de Justicia).

(427) Véanse en particular los considerandos 22–23, 72–74 y 86–88.

(428) Véase la nota 25, apartados 10, 85 y 86.

(429) Véanse los considerandos 27, 150 y 151.

(430) El procedimiento Napier Brown se inició a raíz de la denuncia formal presentada ante la Comisión el 19 de septiembre de 1980.

(431) Sentencia de 21 de febrero de 1973, asunto 6/72: Continental Can contra Comisión (Recopilación 1973, pp. 215 y 244–245), apartado 25; sentencia de 10 de julio de 1990, asunto T-51/89: Tetra Pak Rausing SA contra Comisión (Recopilación 1990, pp. II-309 y 356–357), apartado 22.

(432) Comunicación de la Comisión relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe en los asuntos relacionados con acuerdos entre empresas (DO C 207 de 18.7.1996, p. 4).

(433) Réplica escrita de British Sugar al pliego de cargos revisado, punto 16 y siguientes; réplica escrita de Tate & Lyle al pliego de cargos revisado, sección 1.4 y siguientes; réplica escrita de Napier Brown al pliego de cargos revisado, punto 5 y siguientes; réplica escrita de James Budgett al pliego de cargos revisado, puntos 3–5 y siguientes.

(434) Carta de Tate & Lyle a la OFT fechada el 16 de julio de 1990 (anexo 5 del pliego de cargos revisado).

(435) Carta de Tate & Lyle de 29 de agosto de 1990 a la OFT (anexo 3 del pliego de cargos revisado).

(436) Véase el considerando 212.