SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Primera) de 10 de marzo de 1992 *

Indice

Hechos que originaron el recurso II-1164

Procedimiento II-1174

Pretensiones de las partes II-1176

Fondo del asunto II-1177

El derecho de defensa II-1178

1. Falta de imparcialidad en la elaboración de la decisión II-1178

2. Modificación de los cargos iniciales II-1182

3. Decisión basada en datos ajenos al procedimiento II-1185

Prueba de la existencia de infracción II-1185

1. Determinación de los hechos II-1186

A. El acuerdo sobre precios mínimos II-1186

a) Acto que se impugna II-1186

b) Alegaciones de las partes II-1188

c) Apreciación del Tribunal II-1189

B. El sistema de reuniones periódicas II-1191

a) Acto que se impugna II-1191

* Lengua de procedimiento: italiano.

b) Alegaciones de las partes II-1192

c) Apreciación del Tribunal II-1193

C. Las iniciativas sobre precios II-1195

a) Acto que se impugna II-1195

b) Alegaciones de las partes II-1202

c) Apreciación del Tribunal II-1205

D. Las medidas destinadas a facilitar la aplicación de las iniciativas sobre precios II-1207

a) Acto que se impugna II-1207

b) Alegaciones de las partes II-1208

c) Apreciación del Tribunal II-1209

E. Cantidades de toneladas objetivo y cuotas II-1213

a) Acto que se impugna II-1213

b) Alegaciones de las partes II-1213

c) Apreciación del Tribunal II-1221

F. Conclusión II-1230

2. La aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE II-1230

A. Calificación jurídica II-1230

a) Acto que se impugna II-1230

b) Alegaciones de las partes II-1233

c) Apreciación del Tribunal II-1237

B. Efecto restrictivo sobre la competencia II-1240

a) Acto que se impugna II-1240

b) Alegaciones de las partes II-1241

c) Apreciación del Tribunal II-1241

C. Incidencia sobre el comercio entre los Estados miembros II-1242

a) Acto que se impugna II-1242

b) Alegaciones de las partes II-1243

c) Apreciación del Tribunal II-1243

D. Circunstancias eximentes II-1244

1) El contexto de crisis económica II-1244

2) La aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE II-1246

3) Los efectos beneficiosos de las medidas adoptadas por los productores II-1248

4) El principio de solidaridad y de reparto de los sacrificios II-1250

5) La competencia desleal II-1251

6) La analogía con los cárteles legales de materias primas II-1253

7) El contexto jurídico, político y social italiano II-1254

3. Conclusión II-1257

Sobre la libertad de reunión II-1257

Sobre la motivación II-1258

Sobre la multa II-1259

1. La prescripción II-1259

2. La duración de la infracción II-1260

3. La gravedad de la infracción II-1261

A. La nueva política de Comisión en materia de multas II-1261

B. La motivación de la multa II-1264

C. La gravedad intrínseca de la infracción II-1266

D. La toma en consideración de los efectos de la infracción II-1268

E. La toma en consideración insuficiente del contexto de crisis económica II-1270

F. La toma en consideración de circunstancias atenuantes II-1271

G. Conclusión II-1272

Sobre la reapertura de la fase oral del procedimiento II-1273

Costas II-1274

En el asunto T-14/89,

Montedipe SpA, sociedad italiana, con domicilio social en Milán (Italia), representada por el Sr. G. Celona, Abogado ante la Corte di cassazione de la República Italiana, por el Sr. P. M. Ferrari, Abogado de Roma, y por los Sres. G. Aghina y F. Capelli, Abogados de Milán, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M^{e} G. Margue, 20, rue Philippe II,

parte demandante,

contra

Comisión de las Comunidades Europeas, representada por el Sr. A. McClellan, Consejero Jurídico Principal, y G. Marenco, Consejero Jurídico, en calidad de Agentes, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. R. Hayder, representante del Servicio Jurídico, Centre Wagner, Kirchberg,

parte demandada,

que tiene por objeto un recurso de anulación de la Decisión de la Comisión de 23 de abril de 1986, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CEE (IV/31.149-Polipropileno; DO L 230, p. 1),

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (Sala Primera),

integrado por los Sres.: J.L. Cruz Vilaça, Presidente; R. Schintgen, D.A.O. Edward, H. Kirschner y K. Lenaerts, Jueces;

Abogado General: Sr. B. Vesterdorf;
Secretario: Sr. H. Jung;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista del 10 al 15 de diciembre de 1990;

oídas las conclusiones del Abogado General presentadas en audiencia pública el 10 de julio de 1991;

dicta la siguiente

Sentencia

Hechos que originaron el recurso

1 El presente asunto se refiere a una Decisión de la Comisión por la que se impuso a quince productores de polipropileno una multa por infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE. El producto al que se refiere la Decisión impugnada (en lo sucesivo, «Decisión») es uno de los principales polímeros termoplásticos brutos. El polipropileno es vendido por los productores a los transformadores, que lo convierten en productos acabados o semiacabados. Los principales productores de

polipropileno tienen una gama de más de cien calidades diferentes, que engloban un amplio abanico de utilizaciones finales. Los tipos básicos principales de polipropileno se denominan rafia, homopolímero para moldeo por inyección, copolímero para moldeo por inyección, copolímero «high impact» y laminer. Las empresas destinatarias de la Decisión son todas importantes fabricantes de productos petroquímicos.

2 El mercado del polipropileno en Europa occidental es abastecido casi exclusivamente a partir de centros de producción instalados en Europa. Antes de 1977 eran diez productores los que abastecían el mercado, a saber, Montedison (que se transformó en Montepolimeri SpA, la cual a su vez se transformó más tarde en Montedipe SpA), Hoechst AG, Imperial Chemical Industries plc y Shell International Chemical Company Ltd (denominados «cuatro grandes»), que representaban en conjunto el 64 % del mercado, Enichem Anic SpA en Italia, Rhône-Poulenc SA en Francia, Alcudia en España, Chemische Werke Hüls y BASF AG en Alemania y Chemie Linz AG en Austria. Tras la expiración de las patentes de control propiedad de Montedison, en 1977 aparecieron siete nuevos productores en Europa occidental: Amoco y Hercules Chemicals NV en Bélgica, ATO Chimie SA y Solvay et Cie SA en Francia, SIR en Italia, DSM NV en los Países Bajos, y Taqsa en España. Saga Petrokjemi AS & Co., productor noruego, dio comienzo a sus actividades a mediados de 1978 y Petrofina SA en 1980. Esta llegada de nuevos productores con una capacidad nominal de alrededor de 480.000 toneladas supuso un aumento sustancial de la capacidad de producción en Europa occidental, que durante varios años no se vio acompañada por un aumento paralelo de la demanda, lo que produjo como resultado una escasa utilización de la capacidad de producción; sin embargo, la tasa de utilización fue aumentando progresivamente entre 1977 y 1983, pasando de un 60 a un 90 %. Según la Decisión, la oferta y la demanda volvieron a quedar más o menos equilibradas a partir de 1982. No obstante, durante la mayor parte del período de referencia (1977-1983), el mercado del polipropileno se caracterizó por su escasa rentabilidad o por sus grandes pérdidas, debido, sobre todo, a la importancia de los costes fijos y al aumento del precio de la materia prima, el propileno. Según la Decisión (apartado 8), en 1983 Montepolimeri SpA cubría el 18 % del mercado europeo del polipropileno; Imperial Chemical Industries plc, Shell International Chemical Company Ltd y Hoechst AG un 11 % cada una; Hercules Chemicals NV un poco menos del 6 %; ATO Chimie SA, BASF AG, DSM NV, Chemische Werke Hüls, Chemie Linz AG, Solvay et Cie SA y Saga Petrokjemi AS & Co., de un 3 a un 5 % cada una, y Petrofina SA alrededor de un 2 %. Existía una vasta corriente de intercambios de polipropileno entre los Estados miembros, porque cada uno de los productores establecidos en la Comunidad en aquella época vendía en todos los Estados miembros, o en casi todos.

3 Montedipe SpA formaba parte de los productores que abastecían el mercado antes de 1977 y era propietaria de las patentes de control que expiraron en la mayor parte de los países europeos entre 1976 y 1978. Era el principal productor de polipropileno y su cuota de mercado estaba comprendida entre un 14,2 y un 15 %, aproximadamente.

4 Los días 13 y 14 de octubre de 1983, funcionarios de la Comisión, que actuaban en virtud del apartado 3 del artículo 14 del Reglamento nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, Primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado (DO 1962, 13, p. 204; EE 08/01, p. 22; en lo sucesivo, «Reglamento nº 17»), procedieron a realizar visitas de inspección simultáneas en las siguientes empresas, todas ellas productoras de polipropileno y suministradoras del mercado comunitario:

— ATO Chimie SA, hoy Atochem (en lo sucesivo, «ATO»);

— BASF AG (en lo sucesivo, «BASF»);

— DSM NV (en lo sucesivo, «DSM»);

— Hercules Chemicals NV (en lo sucesivo, «Hercules»);

— Hoechst AG (en lo sucesivo, «Hoechst»);

— Chemische Werke Hüls (en lo sucesivo, «Hüls»);

— Imperial Chemical Industries plc (en lo sucesivo, «ICI»);

— Montepolimeri SpA, hoy Montedipe (en lo sucesivo, «Monte»);

— Shell International Chemical Company Ltd (en lo sucesivo, «Shell»);

— Solvay et Cie SA (en lo sucesivo, «Solvay»);

— BP Chimie (en lo sucesivo, «BP»).

No se efectuaron visitas de inspección en Rhône-Poulenc SA (en lo sucesivo, «Rhône-Poulenc») ni en Enichem Anic SpA.

5 Como consecuencia de estas visitas de inspección, la Comisión dirigió solicitudes de información, en virtud del artículo 11 del Reglamento nº 17 (en lo sucesivo, «solicitudes de información»), no sólo a las empresas citadas, sino también a las siguientes empresas:

— Amoco;

— Chemie Linz AG (en lo sucesivo, «Linz»);

— Saga Petrokjemi AS & Co., que hoy es parte de Statoil (en lo sucesivo, «Statoil»);

— Petrofina SA (en lo sucesivo, «Petrofina»);

— Enichem Anic SpA (en lo sucesivo, «Anic»).

Linz, empresa con domicilio social en Austria, impugnó la competencia de la Comisión y se negó a responder a la solicitud. Con arreglo a lo establecido en el apartado 2 del artículo 14 del Reglamento antes citado, los funcionarios de la Comisión procedieron a continuación a realizar investigaciones en Anic y en Saga

Petrochemicals UK Ltd, filial inglesa de Saga, así como en las agencias de ventas de Linz en la República Federal de Alemania y en el Reino Unido. No se envió ninguna solicitud de información a Rhône-Poulenc.

6 Los datos obtenidos en el marco de estas investigaciones y solicitudes de información llevaron a la Comisión a concluir que, entre 1977 y 1983, los productores de que se trata, infringiendo el artículo 85 del Tratado CEE, habían establecido con carácter regular, mediante una serie de iniciativas sobre precios, unos objetivos sobre precios y organizado un sistema de control anual del volumen de ventas para repartirse el mercado existente según unas cantidades de toneladas o porcentajes convenidos de antemano. Así pues, el 30 de abril de 1984 la Comisión decidió incoar el procedimiento previsto en el apartado 1 del artículo 3 del Reglamento nº 17 y, a lo largo del mes de mayo de 1984, comunicó por escrito el pliego de cargos a las empresas antes citadas, con excepción de Anic y Rhône-Poulenc. Todos los destinatarios respondieron por escrito al pliego de cargos.

7 El 24 de octubre de 1984, el Consejero-Auditor designado por la Comisión reunió a los Abogados de los destinatarios del pliego de cargos para convenir determinadas medidas de procedimiento para la audiencia prevista en el marco del procedimiento administrativo, que debía comenzar el 12 de noviembre de 1984. En dicha reunión, la Comisión anunció, por su parte, que, ante los argumentos que presentaban las empresas en sus respuestas al pliego de cargos, enviaría de inmediato a éstas las pruebas que completaban las que ya obraban en su poder, en lo referente a la aplicación de las iniciativas sobre precios. Así pues, el 31 de octubre de 1984 la Comisión envió a los Abogados de las empresas una carpeta de documentos en la que figuraban copias de las instrucciones sobre precios dadas por los productores a sus oficinas de ventas, así como cuadros sinópticos de dichos documentos. Con el fin de garantizar el respeto del secreto comercial, la Comisión estableció ciertas condiciones al enviar esta comunicación, especialmente la de no dar a conocer los documentos a los servicios comerciales de las empresas. Los Abogados de varias empresas se negaron a aceptar tales condiciones y devolvieron la documentación antes de la audiencia.

8 A la vista de la información contenida en las respuestas escritas al pliego de cargos, la Comisión decidió hacer extensivo el procedimiento a Anic y a Rhône-Poulenc. A estos efectos, el 25 de octubre de 1984 les envió un pliego de cargos semejante al dirigido a las otras quince empresas.

9 La primera serie de audiencias se celebró del 12 al 20 de noviembre de 1984. Durante la misma fueron oídas todas las empresas, con excepción de Shell (que se había negado a comparecer en audiencia alguna), Anic, ICI y Rhône-Poulenc (que alegaban no haber podido preparar su intervención).

10 En el curso de estas audiencias, varias empresas se negaron a abordar los puntos mencionados en la documentación que se les había enviado el 31 de octubre de 1984, alegando que la Comisión había cambiado radicalmente la orientación de sus argumentos y que se les debía permitir, como mínimo, presentar observaciones escritas. Otras empresas sostuvieron que no habían dispuesto de tiempo suficiente para estudiar los referidos documentos antes de la audiencia. El 28 de noviembre de 1984, los Abogados de BASF, DSM, Hercules, Hoechst, ICI, Linz, Monte, Petrofina y Solvay enviaron a la Comisión un escrito conjunto en este sentido. Mediante escrito de 4 de diciembre de 1984, Hüls declaró que compartía el punto de vista expresado por aquéllas.

11 Fue por estas razones por lo que el 29 de marzo de 1985 la Comisión transmitió a las empresas una nueva serie de documentos, que reproducían las instrucciones sobre precios dadas por los productores a sus oficinas de ventas, acompañados de unos cuadros de precios, así como un resumen de las pruebas correspondientes a cada una de las iniciativas de precios sobre las que se disponía de documentos. En dicha comunicación la Comisión invitaba a las empresas a contestarle, tanto por escrito como durante una nueva serie de audiencias, y precisaba que había decidido suprimir las restricciones establecidas inicialmente sobre la transmisión de la información a los servicios comerciales.

12 Mediante otro escrito del mismo día, la Comisión respondió a los argumentos esbozados por los Abogados, según los cuales no había dado una definición jurídica precisa de la práctica colusoria de que les acusaba, con arreglo al apartado 1 del artículo 85 del Tratado, e instó a las empresas a presentarle sus observaciones escritas y orales.

13 La segunda serie de audiencias se celebró del 8 al 11 de julio de 1985, y el 25 de julio de 1985. Anic, ICI y Rhône-Poulenc expusieron en ellas sus observaciones, y las restantes empresas (con excepción de Shell) comentaron los puntos mencionados en los dos escritos de la Comisión de fecha 29 de marzo de 1985.

14 El borrador de acta de las audiencias, acompañado de la documentación oportuna, fue transmitido a los miembros del Comité Consultivo en materia de prácticas restrictivas y de posiciones dominantes (en lo sucesivo, «Comité Consultivo») el 19 de noviembre de 1985, y fue enviado a las empresas el 25 de noviembre de 1985. El Comité Consultivo emitió su dictamen en el curso de su 170. a reunión, celebrada los días 5 y 6 de diciembre de 1985.

15 Al término de este procedimiento, la Comisión adoptó la Decisión de 23 de abril de 1986 objeto del litigio, cuya parte dispositiva está redactada así:

«*Artículo 1*

Anic SpA, ATO Chemie SA (actualmente Atochem), BASF AG, DSM NV, Hercules Chemicals NV, Hoechst AG, Chemische Werke Hüls (actualmente Hüls AG), ICI plc, Chemische Werke Linz, Montepolimeri SpA (actualmente Montedipe), Petrofina SA, Rhône-Poulenc SA, Shell International Chemical Co. Ltd, Solvay et Cie y Saga Petrokjemi AG & Co. (actualmente fusionada con Statoil) han infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, al participar:

— en el caso de Anic, a partir de alrededor de noviembre de 1977 hasta finales de 1982 o principios de 1983;

— en el caso de Rhône-Poulenc, de aproximadamente noviembre de 1977 hasta finales de 1980;

— en el caso de Petrofina, de 1980 hasta al menos noviembre de 1983;

— en el caso de Hoechst, ICI, Montepolimeri y Shell, desde mediados del año 1977 hasta al menos noviembre de 1983;

— en el caso de Hercules, Linz, Saga y Solvay, desde aproximadamente noviembre de 1977 hasta al menos noviembre de 1983;

— en el caso de ATO, como mínimo desde 1978 hasta al menos noviembre de 1983;

— en el caso de BASF, DSM y Hüls, desde una fecha indeterminada entre 1977 y 1979 hasta al menos noviembre de 1983;

en un acuerdo y práctica concertada, cuyo origen se sitúa a mediados de 1977, en virtud de los cuales los productores que abastecían de polipropileno el territorio del mercado común:

a) se contactaron mutuamente y se encontraron de forma regular (desde principios de 1981, dos veces al mes) en una serie de reuniones secretas para examinar y definir sus políticas comerciales;

b) fijaron de vez en cuando precios "objetivo" (o mínimos) para la venta del producto en cada uno de los Estados miembros de la Comunidad;

c) convinieron diversas medidas tendentes a facilitar la aplicación de tales objetivos de precios, incluidas (esencialmente) limitaciones temporales de la producción, el intercambio de informaciones detalladas sobre sus entregas, la celebración de reuniones locales y, a partir de finales de 1982, un sistema de "account management" con el objetivo de aplicar las alzas de los precios a clientes particulares;

d) introdujeron aumentos simultáneos de precios para aplicar dichos objetivos;

e) se repartieron el mercado atribuyendo a cada productor un objetivo o una "cuota" anual de ventas (1979, 1980 y durante una parte al menos de 1983) o, a falta de un acuerdo definitivo para todo el año, pidiendo los productores limitar sus ventas mensuales con referencia a un período anterior (1981, 1982).

Artículo 2

Las empresas mencionadas en el artículo 1 pondrán fin de forma inmediata a las infracciones antes citadas (si todavía no lo han hecho) y se abstendrán en el futuro, y con relación a sus actividades en el sector del polipropileno, de cualquier acuerdo o práctica concertada que pueda tener un objeto o efecto idéntico o similar, incluido cualquier intercambio de informaciones del tipo generalmente cubierto por el secreto comercial, mediante el que los participantes sean informados directa o indirectamente de la producción, de los suministros, del nivel de las existencias, de los precios de venta, de los costos, o de los planes de inversión de otros productores individualizados, o que les permita controlar la ejecución de cualquier acuerdo expreso o tácito o de cualquier práctica concertada en relación con los precios o el reparto de mercados en la Comunidad. Cualquier sistema de intercambio de datos generales al que los productores estuvieran suscritos (como el FIDES) se aplicará de forma que se excluya cualquier dato que permita identificar el comportamiento de productores determinados; las empresas se abstendrán en concreto de intercambiar entre ellas cualquier información suplementaria relativa a la competencia y no cubierta por un tal sistema.

Artículo 3

Se imponen las siguientes multas a las empresas mencionadas por la presente Decisión, debido a la infracción que se ha hecho constar en el artículo 1:

i) Anic SpA, una multa de 750.000 ECU, o sea, 1.103.692.500 LIT;

ii) Atochem, una multa de 1.750.000 ECU, o sea, 11.973.325 FF;

iii) BASF AG, una multa de 2.500.000 ECU, o sea, 5.362.225 DM;

iv) DSM NV, una multa de 2.750.000 ECU, o sea, 6.657.640 HFL;

v) Hercules Chemicals NV, una multa de 2.750.000 ECU, o sea, 120.569.620 BFR;

vi) Hoechst AG, una multa de 9.000.000 ECU, o sea, 19.304.010 DM;

vii) Hüls AG, una multa de 2.750.000 ECU, o sea, 5.898.447,50 DM;

viii) ICI plc, una multa de 10.000.000 ECU, o sea, 6.447.970 UKL;

ix) Chemische Werke Linz, una multa de 1.000.000 ECU, o sea, 1.471.590.000 LIT;

x) Montedipe, una multa de 11.000.000 ECU, o sea, 16.187.490.000 LIT;

xi) Petrofina SA, una multa de 600.000 ECU, o sea, 26.306.100 BFR;

xii) Rhône-Poulenc SA, una multa de 500.000 ECU, o sea, 3.420.950 FF;

xiii) Shell International Chemical Co. Ltd, una multa de 9.000.000 ECU, o sea, 5.803.173 UKL;

xiv) Solvay et Cie, una multa de 2.500.000 ECU, o sea, 109.608.750 BFR;

xv) Statoil, Den Norske Stats Oljeselskap AS [que engloba hoy a Saga Petrokjemi], una multa de 1.000.000 ECU, o sea, 644.797 UKL.

Artículos 4 y 5

(omissis)»

16 El 8 de julio de 1986 se envió a las empresas el acta definitiva de las audiencias, en la que se incluían las correcciones, añadidos y supresiones solicitados por éstas.

Procedimiento

17 En este contexto, la demandante, mediante escrito presentado en la Secretaría del Tribunal de Justicia el 6 de agosto de 1986, interpuso un recurso en el que solicitaba la anulación de la Decisión. Trece de los catorce destinatarios restantes de la Decisión interpusieron también recurso solicitando la anulación de la misma (asuntos T-1/89 a T-4/89, T-6/89 a T-13/89 y T-15/89).

18 Mediante escrito separado presentado el mismo día, Monte solicitó al Presidente del Tribunal de Justicia, basándose en el artículo 83 del Reglamento de Procedimiento de éste, que ordenara la suspensión de la ejecución de la Decisión, conforme a lo dispuesto en el artículo 185 del Tratado CEE. El Presidente del Tribunal de Justicia, por auto de 24 de septiembre de 1986, Montedipe/Comisión, (213/86 R, Rec. p. 2623) accedió a la demanda, siempre que la demandante constituyera una garantía bancaria aceptada por la Comisión que asegurase el pago de la multa impuesta por el artículo 3 de la Decisión y el de los eventuales intereses de demora, en un plazo máximo de quince días a partir de la fecha de notificación de dicho auto, y reservó la decisión sobre las costas.

19 La fase escrita del procedimiento se desarrolló en su totalidad ante el Tribunal de Justicia.

20 Mediante auto de 15 de noviembre de 1989, el Tribunal de Justicia atribuyó el presente asunto, así como los otros trece, al Tribunal de Primera Instancia, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 14 de la Decisión 88/591/CECA, CEE, Euratom del Consejo, de 24 de octubre de 1988 por la que se crea un Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas (en lo sucesivo, «Decisión del Consejo de 24 de octubre de 1988»; DO L 319, p. 1).

21 De conformidad con lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 2 de la Decisión del Consejo de 24 de octubre de 1988, el Presidente del Tribunal de Primera Instancia designó un Abogado General.

22 Mediante escrito de 3 de mayo de 1990, el Secretario del Tribunal de Primera Instancia convocó a las partes a participar en una reunión informal para determinar el modo de organizar la fase oral del procedimiento. Dicha reunión tuvo lugar el 28 de junio de 1990.

23 Mediante escrito de 9 de julio de 1990, el Secretario del Tribunal de Primera Instancia pidió a las partes que presentaran sus observaciones sobre una posible acumulación de los asuntos T-1/89 a T-4/89 y T-6/89 a T-15/89 a efectos de la fase oral del procedimiento. Ninguna de las partes formuló objeciones al respecto.

24 Mediante auto de 25 de septiembre de 1990, el Tribunal de Primera Instancia acordó la acumulación de los citados asuntos a efectos de la fase oral del procedimiento, por razón de conexión, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 43 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Justicia, en aquel momento aplicable *mutatis mutandis* al procedimiento ante el Tribunal de Primera Instancia en virtud de lo establecido en el párrafo tercero del artículo 11 de la Decisión del Consejo de 24 de octubre de 1988.

25 Mediante auto de 15 de noviembre de 1990, el Tribunal de Primera Instancia se pronunció sobre las peticiones de tratamiento confidencial presentadas por las partes demandantes en los asuntos T-2/89, T-3/89, T-9/89, T-11/89, T-12/89 y T-13/89, y las acogió en parte.

26 Mediante escritos presentados en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia entre el 9 de octubre y el 29 de noviembre de 1990, las partes respondieron a las preguntas que el Tribunal de Primera Instancia les había dirigido mediante los correspondientes escritos del Secretario de fecha 19 de julio.

27 Habiendo considerado las respuestas dadas a sus preguntas y el informe del Juez Ponente, y oído el Abogado General, el Tribunal de Primera Instancia decidió iniciar la fase oral del procedimiento sin previo recibimiento a prueba.

28 En la vista celebrada del 10 al 15 de diciembre de 1990 se oyeron los informes de las partes así como sus respuestas a las preguntas formuladas por el Tribunal de Primera Instancia.

29 El Abogado General presentó sus conclusiones en audiencia pública el 10 de julio de 1991.

Pretensiones de las partes

30 La sociedad Montedipe solicita al Tribunal de Justicia que:

1) Anule la Decisión de la Comisión de 23 de abril de 1986 (IV/31.149-Polipropileno), en la parte en la que se refiere a la demandante.

2) Con carácter subsidiario, anule la Decisión de la Comisión de 23 de abril de 1986, en la parte en la que impone una multa a la demandante.

3) Con carácter subsidiario en segundo grado, anule la Decisión de 23 de abril de 1986 en la parte en la que impone a la demandante una multa de 11.000.000 ECU y reduzca la multa a una cantidad simbólica, o en todo caso equitativa, o que al menos tenga en cuenta la prescripción.

4) En todos los casos:

— Condene en costas a la Comisión.

— Condene a la Comisión a reembolsar todos los gastos soportados por la demandante en el marco del procedimiento administrativo.

— Condene a la Comisión a indemnizar todos los daños derivados de la ejecución de la Decisión impugnada o de la constitución de una garantía sustitutoria de la ejecución, incluyendo en ella los intereses y la revalorización de las cantidades abonadas en concepto de ejecución o para la constitución de la garantía.

Con carácter previo a todo lo anterior, la demandante solicita que se admita como diligencia de prueba el examen de testigos sobre la veracidad de los datos contables presentados por ella en los cuadros que adjunta, relativos a la gestión a pérdida de la producción de polipropileno.

Testigos:

— El responsable del control de gestión de la sociedad Montepolimeri en el período de que se trata.

— El responsable de la contabilidad industrial de la sociedad Montepolimeri en el período de que se trata.

— Los miembros del «collegio sindacale» (auditores de cuentas) de la sociedad Montepolimeri en el período de que se trata.

La Comisión, por su parte, solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Desestime el recurso.

— Condene en costas a la demandante.

Fondo del asunto

31 Este Tribunal considera que procede examinar, en primer lugar, las imputaciones de la demandante relativas a la violación del derecho de defensa que se cometieron según ella, al haber faltado la Comisión a su deber de imparcialidad en la elaboración de la Decisión (1), al haber modificado sus cargos iniciales (2) y al haber basado la Decisión en documentos ajenos al procedimiento (3); en segundo lugar, sus imputaciones relativas a la prueba de la existencia de infracción, que se refieren, por una parte, a la determinación de los hechos efectuada por la Comisión (1) y, por otra parte, a la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE a estos hechos (2), al efectuarla la Comisión, según la demandante, no calificó correctamente la infracción (A), no valoró correctamente su efecto restrictivo sobre

la competencia (B) ni su incidencia sobre el comercio entre los Estados miembros (C) y omitió tomar en consideración cierto número de circunstancias eximentes (D); en tercer lugar, las imputaciones basadas en la violación de la libertad de reunión; en cuarto lugar, las imputaciones relativas a la motivación de la Decisión, y, en quinto lugar, las imputaciones relativas a la determinación del importe de la multa que, según la demandante, está parcialmente cubierta por la prescripción (1) y no es adecuada a la duración (2) ni a la gravedad (3) de la infracción que se le imputa.

El derecho de defensa

1. *Falta de imparcialidad en la elaboración de la decisión*

32 La demandante alega que la Comisión ha faltado a su deber de objetividad y ha dado pruebas de una actitud preconcebida en el marco del presente asunto. En efecto, según Monte, la Comisión se negó desde el principio a considerar la posibilidad de que los encuentros de productores de polipropileno tuvieran un objeto que no fuera la aplicación de una práctica colusoria. Así, retuvo únicamente los datos que podían secundar esta tesis y no prestó atención a los que se oponían a ella o no la apoyaban. El hecho de que, antes de la adopción formal de la Decisión, la Comisión hubiera suministrado ya a la prensa informaciones sobre la misma corrobora esta afirmación.

33 Monte añade que al comparar las actas de las audiencias con la Decisión se ve claramente que varias declaraciones significativas del Consejero-Auditor y de los representantes de la Comisión no recibieron respuesta alguna en la Decisión. Así ocurrió con las declaraciones relativas a la claridad con la que la Comisión formuló sus imputaciones, a la posibilidad de que la Comisión abandonara algunas de éstas, a la función de los precios objetivo y a la existencia de una viva competencia durante el período considerado. Esta es la razón por la cual la demandante solicita, en su réplica, que el Tribunal examine el informe del Consejero-Auditor, a fin de verificar si la Comisión restó voluntariamente importancia a los datos que se oponían a su tesis.

34 La demandante concluye afirmando que el hecho de que el proyecto de Decisión presentado por el miembro de la Comisión responsable de la competencia sólo fuera adoptado por la Comisión en segunda lectura, como ha revelado la prensa, corrobora también la falta de objetividad de la Comisión.

35 Por su parte, la Comisión niega haber adoptado una actitud preconcebida y haber seleccionado con parcialidad las pruebas favorables a su tesis. Subraya que no es cierto que divulgara el contenido de la Decisión por anticipado y recalca que las informaciones aparecidas en la prensa pudieron perfectamente ser comunicadas por las propias empresas. Ella considera que, en cualquier caso, no es ésta una causa de anulación de la Decisión (sentencias del Tribunal de Justicia de 14 de febrero de 1978, United Brands/Comisión, 27/76, Rec. p. 207, apartado 286, y de 16 de diciembre de 1975, Suiker Unie/Comisión, asuntos acumulados 40/73 a 48/73, 50/73, 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 y 114/73, Rec. p. 1663, apartados 91 y 103).

36 Por lo que respecta a las declaraciones del Consejero-Auditor, la Comisión alega que la Decisión no está obligada a reflejar los puntos de vista expresados por cada uno de sus funcionarios a lo largo del procedimiento administrativo. Añade que la demanda en la que se solicitaba la presentación del informe del Consejero-Auditor fue desestimada por el Tribunal de Justicia en su auto de 11 de diciembre de 1986, ICI/Comisión (212/86 R, no publicado en la Recopilación). Añade que, en cualquier caso, no cabe admitir este motivo, al haber sido invocado por primera vez en la fase de réplica.

37 La Comisión señala, por último, que el hecho de que la Decisión no fuera adoptada en primera lectura por la Comisión no puede constituir en ningún caso un indicio de falta de objetividad por parte de la Comisión o de una fundamentación incorrecta de la Decisión.

38 Este Tribunal declara, de entrada, que la demanda presentada por la demandante al Tribunal en la fase de réplica, solicitando a éste que examinara el informe del Consejero-Auditor, constituye una nueva demanda, y que es preciso declarar la inadmisibilidad de la misma a tenor del apartado 1 del artículo 44 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia y del apartado 1 del artículo 40 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Justicia.

39 Por lo que respecta al Consejero-Auditor, este Tribunal señala que las disposiciones pertinentes del mandato conferido a éste, que se publicó en anexo al *Decimotercer Informe sobre la Política de la Competencia*, son las siguientes:

«*Artículo 2*

El Consejero-Auditor tendrá por misión garantizar la buena marcha de la audiencia y contribuir de este modo a la objetividad de la propia audiencia y de la eventual Decisión ulterior. Velará especialmente por que, en la elaboración de los proyectos de Decisión de la Comisión en materia de competencia, se tomen debidamente en cuenta todos los datos pertinentes, ya sean favorables o desfavorables a los interesados. En el ejercicio de sus funciones, velará por el respeto del derecho de defensa, teniendo en cuenta al mismo tiempo la necesidad de aplicar eficazmente las normas en materia de competencia, de conformidad con la normativa en vigor y con los principios establecidos por el Tribunal de Justicia.

Artículo 5

El Consejero-Auditor informará al Director General de Competencia sobre el desarrollo de la audiencia y sobre las conclusiones que extraiga de ella. Formulará sus observaciones sobre el curso que debe seguir el procedimiento. Dichas observaciones pueden referirse, entre otras cosas, a la necesidad de información adicional, al abandono de determinados cargos o a la comunicación de nuevos cargos.

Artículo 6

En el ejercicio de sus funciones, definidas en el artículo 2 anterior, el Consejero-Auditor podrá, si lo estima necesario, comunicar directamente sus observaciones al miembro de la Comisión encargado de los asuntos de la competencia, cuando se someta a este último el anteproyecto de Decisión destinado al Comité Consultivo en materia de prácticas restrictivas y de posiciones dominantes.

Artículo 7

Llegado el caso, el miembro de la Comisión encargado de los asuntos de la competencia podrá decidir, a petición del Consejero-Auditor, adjuntar el dictamen final emitido por éste al proyecto de Decisión sometido a la Comisión, con el fin de

garantizar que esta última, cuando se pronuncie sobre un asunto individual en su calidad de órgano decisorio, esté plenamente informada de todos los elementos del asunto» *(traducción no oficial)*.

40 De los propios términos del mandato conferido al Consejero-Auditor se deduce que no existe obligación de dar traslado de su informe ni al Comité Consultivo ni a la Comisión. En efecto, ninguna disposición prevé la transmisión de dicho informe al Comité Consultivo. Aunque es cierto que el Consejero-Auditor debe elevar su informe al Director General de la Competencia (artículo 5), y que está facultado para, si lo estima oportuno, someter directamente sus observaciones al miembro de la Comisión encargado de los asuntos de la competencia (artículo 6), el cual a su vez tiene la facultad de adjuntar, a petición del Consejero-Auditor, el dictamen final de este último al proyecto de Decisión sometido a la Comisión (artículo 7), no existe sin embargo disposición alguna que obligue al Consejero-Auditor, al Director General de la Competencia o al miembro de la Comisión encargado de los asuntos de la competencia a transmitir a la Comisión el informe del Consejero-Auditor.

41 Por consiguiente, la demandante no puede invocar en su favor el hecho de que el informe del Consejero-Auditor no haya sido transmitido al Comité Consultivo o a los miembros de la Comisión. A este respecto, el Tribunal de Justicia ha declarado que este informe tiene el valor de un dictamen para la Comisión, que ésta no se halla en absoluto obligada a ceñirse al mismo y que, en consecuencia, el informe no presenta ningún aspecto decisivo que el Juez comunitario esté obligado a tener en cuenta para ejercitar su control (auto de 11 de diciembre de 1986, 212/86 R, antes citado, apartados 5 a 8). En efecto, el respeto del derecho de defensa queda garantizado suficientemente con arreglo a Derecho cuando los diferentes órganos que participan en la elaboración de la Decisión final han sido correctamente informados de los argumentos formulados por las empresas, en respuesta a los cargos que les comunicó la Comisión y a las pruebas que presentó la Comisión en apoyo de estos cargos (sentencia del Tribunal de Justicia de 9 de noviembre de 1983, Michelin/Comisión, 322/81, Rec. p. 3461, apartado 7).

42 Dado que el informe del Consejero-Auditor no presenta ningún aspecto decisivo que el Juez comunitario esté obligado a tener en cuenta para ejercer su control, la Comisión no está en absoluto obligada, *a fortiori*, a ceñirse a las observaciones que hayan podido realizar el Consejero-Auditor u otros representantes de la Comisión durante las audiencias, observaciones que los miembros de la Comisión conocían a través del acta de las audiencias.

43 Por otra parte, procede indicar que, suponiendo que las informaciones relativas a la Decisión que fueron divulgadas antes de la adopción de la misma hubieran sido suministradas a la prensa por la Comisión, ningún dato de los recogidos en el expediente permite presumir que la Decisión hubiera tenido un contenido diferente si no se hubieran hecho públicas tales informaciones

44 Además, el hecho de que la Decisión no fuera adoptada en primera lectura no puede considerarse en ningún caso como indicio de una eventual falta de objetividad por parte de la Comisión.

45 Este Tribunal considera que la cuestión de si la Comisión emitió un juicio prematuro basado en ideas preconcebidas se confunde con la de si la determinación de los hechos que realizó la Comisión en la Decisión resulta corroborada por las pruebas aportadas por ella. Al tratarse pues de una cuestión de fondo vinculada con la prueba de la existencia de infracción, procede examinarla más tarde, con las demás cuestiones relativas a la prueba de la existencia de infracción.

2. *Modificación de los cargos iniciales*

46 La demandante sostiene que la Comisión incluyó en su Decisión varios cargos que no habían sido formulados en los pliegos de cargos que se le enviaron. En efecto, en dichos pliegos de cargos, la Comisión partía de la idea de que los destinatarios habían establecido y respetado unos precios sobre los cuales se habían puesto de acuerdo y/o habían aplicado una práctica concertada. Más tarde, en el escrito que la Comisión dirigió a los destinatarios del pliego de cargos el 29 de marzo de 1985, ésta indicó que no era necesario calificar jurídicamente las imputaciones de acuerdos o de prácticas concertadas, basándose en las sentencias del Tribunal de Justicia de 15 de julio de 1970, ACF Chemiefarma/Comisión (41/69, Rec. p. 661), apartados 111 a 114, y de 29 de octubre de 1980, Van Landewyck/Comisión (asuntos acumulados 209/78 a 215/78 y 218/78, Rec. p. 3125), apartado 86. En su Decisión, por último, la Comisión pasó a afirmar, según Monte, que en el comportamiento de las empresas implicadas se daban los elementos constitutivos de un auténtico «acuerdo» en el sentido del artículo 85, salvo para algunos de sus aspectos marginales que correspondían más bien a la «práctica concertada».

47 La Comisión responde que se deduce de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia (sentencias de 15 de julio de 1970, 41/69, antes citada, apartados 91 a 93, y de 29 de octubre de 1980, asuntos acumulados 209/78 a 215/78 y 218/78, antes citada, apartado 68) que la Decisión no debía ser necesariamente una reproducción del pliego de cargos, y que ella estaba facultada para adaptar y completar sus argumentos. La Comisión indica, no obstante, que no modificó en la Decisión su apreciación de la naturaleza de la práctica colusoria.

48 Este Tribunal declara que la calificación jurídica realizada por la Comisión en la Decisión, tal como la interpreta la demandante, no es en absoluto nueva, puesto que se encontraba recogida ya en el pliego de cargos general dirigido a la demandante y a las demás empresas destinatarias de la Decisión, y en particular en sus apartados 1 y 128. Así, el apartado 1 está redactado como sigue:

«El presente pliego de cargos se refiere a la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE a un conjunto de acuerdos y/o de prácticas concertadas, por los cuales, desde aproximadamente 1977 a octubre de 1983, los productores que abastecen en polipropileno (producto termoplástico bruto) al mercado común coordinaron sus políticas de ventas y de precios, de manera regular y continua, estableciendo y aplicando unos precios "objetivo" y/o mínimos, controlando las cantidades comercializadas mediante la adopción de "objetivos" y/o de cuotas y reuniéndose regularmente para vigilar la evolución de estas medidas restrictivas»,

y el apartado 128 precisa:

«En el hipotético caso de que la colaboración permanente entre los participantes en el marco de las reuniones hubiera podido carecer del grado de precisión necesaria para constituir un acuerdo propiamente dicho por lo que respecta a ciertos temas y durante determinados períodos, se trataba sin embargo de una práctica concertada.»

49 La Comisión retomó esta tesis en el escrito que dirigió a los destinatarios del pliego de cargos el 29 de marzo de 1985 en el que se puede leer que:

«El grado de consenso alcanzado en materia de precios y de volúmenes [...] nos lleva a concluir que la colusión ilícita entre los participantes en las reuniones puede efectivamente asimilarse a uno o varios acuerdos en el sentido del apartado 1 del

artículo 85, que tenían por objeto y por efecto restringir la competencia [...] Existen casos en los que los compromisos nacidos de la colusión [...] pueden presentar tanto las características de los acuerdos como las de las prácticas concertadas [...] En el caso de autos, aunque ciertos compromisos adoptados por los productores que asistían a las reuniones no presenten todas las características de un "acuerdo" detallado, sin embargo estos productores adoptaron medidas con la intención común de coordinar sus políticas comerciales [...] Este tipo especial de colusión puede considerarse una práctica concertada [...] La Comisión considera que, en esencia, la forma exacta que revista la colusión de que se acusa sólo tiene una importancia secundaria y que los productores participaron en una práctica colusoria ilícita cuyos elementos corresponden al mismo tiempo a un "acuerdo" y a una "práctica concertada".»

Ahora bien, el escrito de 29 de marzo de 1985 tenía por objeto completar el pliego de cargos general en lo relativo a la calificación jurídica de la infracción, puesto que se puede leer en él lo siguiente:

«En escrito de fecha 28 de noviembre de 1984, los Abogados de algunos de los productores de polipropileno acusados sostuvieron que la Comisión no había expuesto con claridad en sus cargos las afirmaciones de carácter jurídico contra las cuales tenían que defenderse los productores y que había agravado este problema al modificar su postura en el curso de la audiencia. Según ellos, al actuar así la Comisión ha puesto en grave peligro el derecho de defensa. Yo no puedo admitir este argumento. Los cargos exponen los hechos en su totalidad; los puntos de Derecho se expresan en ellos de un modo sucinto, pero claro [...] Sin embargo, para despejar las dudas que subsistan y a riesgo de repetirme, les someto a continuación algunos temas de reflexión» (siguen ocho páginas de explicaciones de las cuales dos se dedican a la calificación jurídica),

y el escrito acaba de este modo:

«Pueden presentar Uds. sus observaciones escritas sobre los puntos tratados en el presente escrito dentro de las seis semanas siguientes a la fecha de recepción del mismo. Dentro de poco se celebrará una audiencia oral adicional en beneficio de las tres empresas que no pudieron presentar sus observaciones en noviembre; si Uds. desean asistir a ella tendrán así la oportunidad de desarrollar sus observaciones escritas no sólo sobre estos puntos sino también sobre el escrito que les envío por separado en el día de hoy y que trata algunos otros puntos de Derecho.»

50 Por consiguiente, la Comisión, como máximo, adaptó y completó sus argumentos en la Decisión, pero no modificó sus cargos iniciales.

51 De ello se sigue que procede desestimar este motivo.

3. *Decisión basada en datos ajenos al procedimiento*

52 La demandante señala en su réplica que, en una conferencia de prensa, los representantes de la Comisión justificaron la Decisión y la cuantía de la multa alegando que, durante el período sobre el que recae la acusación, las empresas se beneficiaron de un aumento del nivel de precios comprendido entre un 15 y un 40 %. La demandante deduce de ello que la Decisión se adoptó sobre esta base, en función de datos que no se recogen ni en el pliego de cargos, ni en el expediente del procedimiento, ni en la propia Decisión. Ahora bien, ella considera que, en ausencia de estos datos, al menos la cuantía de las multas habría sido netamente inferior.

53 La Comisión considera que éste es un motivo nuevo invocado por primera vez en la fase de réplica y añade que, en cualquier caso, dicho argumento fue rechazado por el Tribunal de Justicia en su auto de 11 de diciembre de 1986, ICI/Comisión, antes citado, en el cual se negó a ordenar la presentación del expediente de la Comisión.

54 Este Tribunal considera que las declaraciones realizadas en la conferencia de prensa que siguió a la adopción de la Decisión, según las cuales los efectos de la infracción consistieron en un aumento del nivel general de precios de un 15 a un 40 %, están en contradicción con los fundamentos de la propia Decisión. Por esta razón, tales declaraciones sólo podrían ser utilizadas para demostrar que la Decisión se basaba en realidad en unos motivos diferentes de los que menciona, lo que constituiría una desviación de poder (véase el auto del Tribunal de Justicia de 11 de diciembre de 1986, ICI/Comisión, antes citado, apartados 11 a 16). Ahora bien, el único medio con el que cuenta este Tribunal para verificar la existencia de una desviación de poder en el caso de autos consiste en analizar si la motivación de la

Decisión justifica la parte dispositiva de la misma, en particular en lo referente a la cuantía de la multa. Procede pues analizar este motivo posteriormente, con las demás cuestiones relacionadas con la prueba de la existencia de infracción y la determinación de la cuantía de la multa.

Prueba de la existencia de infracción

55 Según la Decisión (párrafo primero del apartado 80), a partir de 1977, los productores de polipropileno que abastecían a la Comunidad participaron en todo un conjunto de planes, dispositivos y medidas adoptados en el marco de un sistema de reuniones periódicas y de contactos permanentes. La Decisión añade (párrafo segundo del apartado 80) que el plan de conjunto de los productores estaba dirigido a organizar encuentros para alcanzar acuerdos expresos sobre algunos puntos específicos.

56 Procede pues verificar, en primer lugar, si la Comisión demostró de forma suficiente con arreglo a Derecho su determinación de los hechos relativas al acuerdo sobre precios mínimos (A), al sistema de reuniones periódicas (B), a las iniciativas sobre precios (C), a las medidas destinadas a facilitar la aplicación de las iniciativas sobre precios (D) y a la determinación de las cantidades de toneladas objetivo y de las cuotas (E), dando cuenta del acto que se impugna [a)] y de las alegaciones de las partes [b)], antes de pasar a valorarlas [c)]; a continuación procede someter a examen la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE a estos hechos.

1. *Determinación de los hechos*

A. El acuerdo sobre precios mínimos

a) Acto que se impugna

57 La Decisión (párrafos primero, segundo y tercero del apartado 16; véase también el párrafo primero del apartado 67) indica que, en el año 1977, tras la aparición de siete nuevos productores de polipropileno en Europa occidental, los productores existentes iniciaron conversaciones para intentar evitar una caída brutal de precios y las pérdidas que ésta produciría. En el marco de estas conversaciones, los principales productores, Monte, Hoechst, ICI y Shell, tomaron la iniciativa de un «acuerdo sobre precios mínimos» que debía entrar en vigor el 1 de agosto de 1977. El acuerdo inicial no conllevaba ninguna regulación de volúmenes de ventas, pero,

en caso de éxito, se preveían algunas restricciones en cantidades de toneladas para 1978. Este acuerdo debía aplicarse durante un período inicial de cuatro meses y los detalles del mismo fueron comunicados a los demás productores, y especialmente a Hercules, cuyo director comercial señaló que los precios mínimos para las principales calidades del polipropileno, por Estado miembro, se basaban en un precio orientativo de 1,25 DM/kg para la calidad rafia.

58 Según la Decisión (párrafo quinto del apartado 16), ICI y Shell admiten haber tenido contactos con otros productores para estudiar los medios de cortar la caída de precios. Según ICI, es posible que se realizara alguna sugerencia sobre un nivel de precios por debajo del cual estaba prohibido descender. ICI y Shell confirman que las conversaciones no estaban limitadas a los «cuatro grandes». Según la Decisión, no ha podido obtenerse ningún detalle preciso sobre el funcionamiento del acuerdo sobre precios mínimos. Sin embargo, en noviembre de 1977, en un momento en que el precio de la rafia había caído, al parecer, a unos 1,00 DM/kg, Monte anunció su intención de elevarlo a 1,30 DM/kg a partir del 1 de diciembre y el 25 de noviembre la prensa especializada daba cuenta del apoyo de los otros tres grandes a esta iniciativa y de su intención de proceder a alzas similares en la misma fecha o en diciembre.

59 La Decisión señala (párrafos primero y segundo del apartado 17) que es aproximadamente en ese momento cuando comenzó el sistema de reuniones periódicas de productores de polipropileno y que ICI sostiene que no se celebró reunión alguna antes de diciembre de 1977, pero admite que los productores mantenían ya contactos entre ellos con anterioridad, probablemente por teléfono y cuando la ocasión lo requería. Shell reconoció que sus directivos «pudieron haber mantenido discusiones relativas a los precios con Montedison en noviembre de 1977 o alrededor de esa fecha y Montepolimeri pudo haber planteado la posibilidad de aumentar los precios y pudo haber solicitado el punto de vista [de Shell] sobre sus reacciones a cualquier aumento de precios». La Decisión indica (párrafo tercero del apartado 17) que, aunque no existe ninguna prueba directa de que tuvieran lugar reuniones de grupo para fijar los precios antes de diciembre de 1977, los productores informaban ya a una asociación profesional de clientes, la «European Association for Textile Polyolefins» (en lo sucesivo, «EATP»), en las reuniones de ésta de mayo y noviembre de 1977, de que consideraban necesario organizar una acción común para mejorar el nivel de precios. En mayo de 1977 Hercules había subrayado que la iniciativa debería venir de los «líderes tradicionales» del sector, mientras que Hoechst daba a entender que, a su juicio, los precios debían aumentar entre un 30 y un 40 %.

60 Precisamente dentro de este contexto, la Decisión (párrafo cuarto del apartado 17, párrafo tercero del apartado 78 y párrafo segundo del apartado 104) acusa a ICI, Hercules, Hoechst, Linz, Rhône-Poulenc, Saga y Solvay de haber declarado que apoyarían el anuncio que hizo Monte, en un artículo aparecido el 18 de noviembre de 1977 en la prensa especializada *(European Chemical News;* en lo sucesivo, «ECN»), de su intención de subir el precio de la rafia a 1,30 DM/kg a partir del 1 de diciembre. Las diferentes declaraciones que se hicieron a este respecto durante la reunión de la EATP, celebrada el 22 de noviembre de 1977, tal como se recogieron en el informe correspondiente, indican, según la Comisión, que los demás productores habían adoptado el precio de 1,30 DM/kg fijado por Monte como «objetivo» para la totalidad del sector.

b) Alegaciones de las partes

61 La demandante sostiene que la Comisión sólo aporta una única prueba para pretender que en 1977 se alcanzó un acuerdo sobre los precios mínimos, a saber, una nota manuscrita redactada por el director de markéting de Hercules (anexo 2 al pliego de cargos general, en lo sucesivo «p. c. g., anexo 2»). Ahora bien, este documento permite demostrar, como máximo, que existieron contactos entre seis o siete productores y que dichos contactos versaban sobre la determinación de un nivel de precios que permitiera cubrir los costes de producción y de ventas y atenuar así las graves dificultades económicas que tales empresas experimentaban en aquel momento.

62 Monte considera que no se puede ver en dichos contactos la prueba de la existencia de un acuerdo estructurado y detallado y menos aún de un plan que estableciera en detalle las tareas confiadas a cada una de las participantes en dicho acuerdo.

63 La demandante añade que no es posible vincular dichos contactos con las reuniones que tuvieron lugar posteriormente, en la medida en que el concepto de «precios mínimos» que se discutió en el marco de dichos contactos no fue retomado en las reuniones siguientes.

64 La demandante basa también su alegación en el hecho de que no se alcanzaran en el mercado los precios de los que se trató en los contactos del año 1977.

65 La Comisión responde que la demandante no aporta ningún argumento que permita poner en duda el contenido de la nota de Hercules la cual, al describir el acuerdo sobre los precios mínimos (p. c. g., anexo 2), declara que «major producers made agreement» («los principales productores llegaron a un acuerdo»).

66 La Comisión añade que dicha nota se sitúa en el contexto de los contactos que los productores mantenían entre sí en aquella época, cuya existencia reconocieron Shell e ICI.

67 Por otra parte, la Comisión afirma que los productores podían determinar, cada uno por su parte, su propio umbral de rentabilidad y que, por consiguiente, no había razón alguna para que se pusieran de acuerdo sobre este tema.

c) Apreciación del Tribunal

68 Este Tribunal declara que el texto de la nota del empleado de Hercules (p. c. g., anexo 2), que la Comisión cita, es claro y desprovisto de ambigüedad. En efecto, se puede leer en ella lo siguiente:

«Major producers have made agreement (Mont., Hoechst, Shell, ICI) 1. No tonnage control; 2. System floor prices — DOM less for importers; 3. Floor prices from July 1. definitely Aug. 1st when present contracts expire; 4. Importers restrict to 20 % for 1.000 tonnes; 5. Floor prices for 4 month period only — alternative is for existing; 6. Com.(panies) to meet Oct. to review progress; 7. Subject (of the) scheme working — Tonnage restrictions would operate next year.»

[«Los principales productores [Mont., Hoechst, Shell, ICI] llegaron a los siguientes acuerdos: 1. No al control de la cantidad de toneladas; 2. Sistema de precios mínimos para los DOM [productores nacionales] sin incluir los importadores; 3. Precios mínimos a partir del 1 de julio o como muy tarde del 1 de agosto cuando los actuales contratos expiren; 4. Los importadores se limitarán a un 20 % por 1.000 toneladas; 5. Precios mínimos para un período de cuatro meses solamente — La alternativa es la situación actual; 6. Las sociedades se reunirán en octubre para examinar los progresos; 7. El tema del plan avanza — El año próximo podrían aplicarse restricciones sobre la cantidad de toneladas.]»

(A continuación aparece una lista de precios para tres calidades de polipropileno en cuatro monedas nacionales, con un precio de 1,25 DM/kg para la rafia).

69 Es preciso señalar que, frente a esta prueba, la demandante no aporta dato alguno que permita poner en duda el valor probatorio que la Comisión atribuye a la mencionada nota. En efecto, aunque la palabra «agreement» («acuerdo») puede referirse, en su caso, a una identidad de puntos de vista, procede subrayar que, en la nota, forma parte de la expresión «made agreement», que, en inglés, sólo puede significar «celebrar un acuerdo» y que, por consiguiente, se refiere, más allá de una identidad de puntos de vista, a un concurso de voluntades alcanzado entre la demandante y otros tres productores y relativo a unos precios mínimos.

70 El hecho de que no se pudieran alcanzar los precios mínimos acordados no sirve tampoco para desmentir la adhesión de la demandante al acuerdo sobre precios mínimos, puesto que, incluso suponiendo que tal hecho estuviera probado, tendería a demostrar como mucho que los precios mínimos no fueron aplicados, y no que no se alcanzó un acuerdo sobre ellos. Ahora bien, la Decisión, lejos de afirmar que se alcanzaron los precios mínimos, indica en cambio (último párrafo del apartado 16) que el precio de la rafia cayó hasta aproximadamente 1,00 DM/kg en noviembre de 1977.

71 Por otra parte, este Tribunal considera que los precios mínimos no difieren, en su naturaleza, de los objetivos sobre precios que, según la Decisión, establecieron posteriormente los productores de polipropileno.

72 Se deduce de las consideraciones precedentes que la Comisión demostró de manera suficiente con arreglo a Derecho que, a mediados del año 1977, se produjo entre varios productores de polipropileno, entre los cuales figura la demandante, un concurso de voluntades sobre el establecimiento de precios mínimos.

B. El sistema de reuniones periódicas

a) Acto que se impugna

73 La Decisión afirma (apartado 17) que el sistema de reuniones periódicas de productores de polipropileno comenzó aproximadamente a finales de noviembre de 1977. En ella se indica que ICI sostiene que no se celebró ninguna reunión antes de diciembre de 1977 (es decir, después del anuncio de Monte), pero que reconoce que los productores mantenían ya contactos entre ellos con anterioridad.

74 Según la Decisión (párrafo primero del apartado 18), en 1978 se celebraron al menos seis reuniones de altos cargos directivos responsables del sector del polipropileno de ciertos productores («jefes»). Este sistema se completó pronto con unas reuniones de nivel menos elevado entre técnicos con mayores conocimientos de marketing («expertos»; se hace referencia aquí a la respuesta de ICI a la solicitud de información basada en el artículo 11 del Reglamento nº 17; p. c. g., anexo 8). La Decisión reprocha a la demandante haber asistido con regularidad a estas reuniones al menos hasta finales de septiembre de 1983 (párrafo cuarto del apartado 105) y haber asumido la presidencia de las mismas hasta agosto de 1982 (párrafo segundo del apartado 19).

75 La Decisión (apartado 21) afirma que dichas reuniones periódicas tenían por objeto principal el establecimiento de objetivos sobre precios y sobre volúmenes de ventas y el control de su cumplimiento por parte de los productores.

76 Según la Decisión (párrafos segundo y tercero del apartado 68), a finales de 1982 los «cuatro grandes» comenzaron a reunirse en sesiones cerradas la víspera de cada reunión de «jefes». Estas «prerreuniones» ofrecían a los cuatro grandes productores un marco apropiado para acordar una posición común antes de la reunión plenaria, a fin de impulsar el movimiento de estabilización de precios presentando un frente común. ICI reconoció que los temas discutidos en estas prerreuniones eran idénticos a los que se trataban en las reuniones de «jefes» que se celebraban a continuación; en cambio, Shell negó que las reuniones de los «cuatro grandes» prepararan, del modo que fuera, la reuniones plenarias o sirvieran para alcanzar una posición común antes de la siguiente reunión. La Decisión afirma, sin embargo, que los informes de algunas de estas reuniones (octubre de 1982 y mayo de 1983) contradicen la afirmación de Shell.

b) Alegaciones de las partes

77 La demandante no niega haber participado en las reuniones periódicas de productores de polipropileno. Sin embargo, alega que la Comisión ha deformado el alcance de estas reuniones al ver en ellas el indicio de una práctica colusoria. En efecto, Monte pretende que dichas reuniones tenían por objeto únicamente discutir la catastrófica situación del mercado.

78 La demandante afirma que la Comisión se ha basado ciegamente en unas notas de ICI relativas a las reuniones de productores para apoyar su tesis según la cual dichas reuniones fueron el teatro de la celebración de acuerdos sobre precios y sobre cuotas. Ahora bien, dichas notas son unas notas internas que incluyen reflexiones y apreciaciones personales de su autor, que no eran ni conocidas ni aprobadas por los demás participantes.

79 Por su parte, la Comisión afirma que las reuniones en las que demandante participó formaban parte de un sistema que se fue organizando cada vez más con el paso del tiempo.

80 La Comisión señala que el objeto de dichas reuniones era decidir iniciativas sobre precios, ponerse de acuerdo sobre los objetivos en materia de volúmenes de venta, comparar las cuotas de mercado y adoptar medidas de acompañamiento, tales como el sistema de «account leadership». Por tanto, se trataba en ellas de acordar una armonización de las estrategias comerciales de los participantes en las reuniones.

81 La Comisión añade que la demandante no da razones válidas para dudar de la fiabilidad de los documentos aportados por la Comisión, y, en particular, de los informes de reuniones redactados por los empleados de ICI.

c) Apreciación del Tribunal

82 Este Tribunal hace constar que la demandante no niega haber participado en las reuniones periódicas de productores de polipropileno y que, por tanto, procede considerar que ella participó en el conjunto de reuniones que, según la Decisión, tuvieron lugar.

83 Este Tribunal considera que la Comisión obró con acierto al estimar, basándose en los datos proporcionados por ICI en su respuesta a la solicitud de información (p. c. g., anexo 8) y confirmados por numerosos informes de reuniones, que las reuniones tenían por objeto, principalmente, establecer los objetivos sobre precios, por una parte, y sobre volúmenes de ventas, por otra. En efecto, en dicha respuesta se lee lo siguiente:

«Generally speaking however, the concept of recommending "Target Prices" was developed during the early meetings which took place in 1978»; «"Target prices" for the basic grade of each principal category of polypropylene as proposed by producers from time to time since 1 January 1979 are set forth in Schedule [...]»,

y también:

«A number of proposals for the volume of individual producers were discussed at meetings.»

(«Sin embargo, hablando en términos generales, la idea de recomendar unos "precios objetivo" fue tomando forma durante las primeras reuniones, celebradas en 1978»; «Los "precios objetivo" propuestos periódicamente por los productores desde el 1 de enero de 1979 para la calidad básica de cada una de las principales categorías de polipropileno se recogen en el anexo [...]»,

y también:

«Durante las reuniones se discutieron cierto número de propuestas relativas al volumen de ventas de los distintos productores.»)

84 Este Tribunal señala que el contenido de los informes de reuniones procedentes de ICI resulta confirmado por diversos documentos, como cierto número de cuadros numéricos relativos a los volúmenes de ventas de los diferentes productores y unas instrucciones sobre precios que se corresponden, en su cuantía y en su fecha de entrada en vigor, con los objetivos sobre precios mencionados en dichos informes de reuniones. Igualmente, las respuestas de diferentes productores a las solicitudes de información que les dirigió la Comisión corroboran, globalmente, el contenido de estos informes.

85 En consecuencia, la Comisión pudo considerar que los informes de las reuniones descubiertos en los locales de ICI reflejaban con bastante objetividad el contenido de unas reuniones en las que a partir de agosto de 1982 asumieron la presidencia distintos miembros del personal de ICI, lo que hacía aun más necesario que éstos informaran correctamente del contenido de las reuniones a los miembros del personal de ICI que no participaban en alguna de ellas, elaborando informes sobre las mismas.

86 Dadas estas circunstancias, corresponde a la demandante ofrecer una explicación diferente del contenido de las reuniones en las que participó, aportando datos precisos, como las notas tomadas por los miembros de su personal en el curso de las reuniones en las que ellos participaron o el testimonio de estas personas. Es preciso hacer constar que la demandante no ha aportado dichos datos ante el Tribunal ni se ha ofrecido a aportarlos.

87 Además, al informar sobre la organización, junto a las reuniones de «jefes», de reuniones de «expertos» en marketing a partir de finales de 1978 o de principios de 1979, la respuesta de ICI a la solicitud de información revela que las discusiones relativas al establecimiento de objetivos sobre precios y sobre volúmenes de ventas se hacían cada vez más concretas y precisas, mientras que en 1978 los «jefes» se habían limitado a desarrollar el concepto mismo de precios «objetivo».

88 Además de los pasajes antes citados, en la respuesta de ICI a la solicitud de información se lee la frase siguiente: «Only "Bosses" and "Experts" meetings came to be held on a monthly basis» («Sólo las reuniones de "jefes" y de "expertos" llegaron a celebrarse con carácter mensual»). La Comisión dedujo acertadamente de esta respuesta, así como del hecho de que las reuniones tuvieran una naturaleza y un objeto idénticos, que éstas se inscribían en el marco de un sistema de reuniones periódicas.

89 Por lo que respecta al especial papel que desempeñaron los «cuatro grandes» en el sistema de reuniones, procede señalar que Monte no niega que se celebrasen unas reuniones de los cuatro grandes los días 15 de junio de 1981 (en ausencia de Hoechst), 13 de octubre y 20 de diciembre de 1982, y 12 de enero, 15 de febrero, 13 de abril, 19 de mayo y 22 de agosto de 1983 (cuadro 5 de la Decisión, así como p. c. g., anexo 64).

90 Ahora bien, estas reuniones de los «cuatro grandes» se celebraban, a partir de diciembre de 1982, la víspera de las reuniones de «jefes» y tenían por objeto decidir las acciones que éstos podrían llevar a cabo conjuntamente en ellas con vistas a aumentar los precios, como lo muestra la nota resumen redactada por un empleado de ICI para informar a uno de sus colegas del contenido de una prerreunión de 19 de mayo de 1983 en la que habían participado los «cuatro grandes» (p. c. g., anexo 101). Dicha nota menciona una propuesta que se presentará en la reunión de «jefes» de 20 de mayo.

91 De las consideraciones precedentes se deduce que la Comisión ha demostrado de forma suficiente con arreglo a Derecho que la demandante participó con regularidad en las reuniones periódicas de productores de polipropileno entre finales de 1977 y septiembre de 1983, que dichas reuniones fueron presididdas por miembros del personal de la demandante hasta el mes de agosto de 1982, que éstas tenían por objeto, principalmente, el establecimiento de objetivos sobre precios y sobre volúmenes de ventas y que se inscribían en el marco de un sistema.

C. Las iniciativas sobre precios

a) Acto que se impugna

92 Según la Decisión (apartados 28 a 51), el sistema de establecimiento de objetivos sobre precios se aplicó mediante unas iniciativas sobre precios, de las cuales se han

podido identificar seis; la primera se extendió de julio a diciembre de 1979, la segunda de enero a mayo de 1981, la tercera de agosto a diciembre de 1981, la cuarta de junio a julio de 1982, la quinta de septiembre a noviembre de 1982 y la sexta de julio a noviembre de 1983.

93 A propósito de la primera de estas iniciativas sobre precios, la Comisión subraya que no dispone de detalles sobre las reuniones celebradas o las iniciativas previstas durante la primera parte de 1979 (apartado 29 de la Decisión). El informe correspondiente a una reunión celebrada durante los días 26 y 27 de septiembre de 1979 indica, no obstante, según ella, que se había previsto una iniciativa centrada en un precio para la calidad «rafia» de 1,90 DM/kg a partir del 1 de julio y de 2,05 DM/kg a partir del 1 de septiembre. La Comisión dispone de las instrucciones sobre precios de algunos productores, entre ellos Monte, de las que se deduce, según ella, que estos productores habían ordenado a sus oficinas de ventas aplicar dicho nivel de precios o su equivalente en moneda nacional a partir del 1 de septiembre, y esto, en la mayoría de los casos, antes de que la prensa especializada hubiera anunciado la subida prevista (apartado 30 de la Decisión).

94 Sin embargo, a causa de las dificultades que suponía el aumento de precios, los productores decidieron, en la reunión de los días 26 y 27 de septiembre de 1979, retrasar varios meses la fecha prevista para alcanzar el objetivo, hasta el 1 de diciembre, mediante un nuevo plan que consistía en «mantener» durante todo el mes de octubre los niveles ya alcanzados, con una posible subida intermedia en noviembre, que elevaría el precio a 1,90 o 1,95 DM/kg (párrafos primero y segundo del apartado 31 de la Decisión).

95 En cuanto a la segunda iniciativa sobre precios, la Decisión (apartado 32), aunque reconoce que no se ha descubierto informe alguno sobre las reuniones de 1980, afirma que los productores se reunieron al menos siete veces durante ese año (remitiéndose al cuadro 3 de la Decisión). A comienzos de ese año, continúa la Decisión, la prensa especializada anunció que los productores eran partidarios de una fuerte subida de precios durante el año 1980. Se pudo comprobar, sin embargo, que los precios de mercado experimentaron una importante baja, cayendo a un nivel de 1,20 DM/kg, e incluso inferior, antes de estabilizarse aproximadamente a partir del mes de septiembre. Las instrucciones sobre precios enviadas por algunos productores (DSM, Hoechst, Linz, Monte, Saga e ICI) revelan que para restablecer el nivel de precios se fijaron como objetivos para diciembre de 1980-enero de 1981 unos precios basados en 1,50 DM/kg para la rafia, 1,70

DM/kg para el homopolímero y 1,95 a 2,00 DM/kg para el copolímero. Un documento interno de Solvay contiene un cuadro en el que se comparan los «precios alcanzados» en octubre y noviembre de 1980 con los «precios de catálogo» para enero de 1981, que eran de 1,50, 1,70 y 2,00 DM/Kg. La Decisión termina afirmando que inicialmente se había previsto aplicar estos importes a partir de 1 de diciembre de 1980 —una reunión al respecto tuvo lugar en Zúrich del 13 al 15 de octubre—, pero que esta iniciativa se aplazó hasta el 1 de enero de 1981.

96 A continuación, la Decisión señala (apartado 33) que Monte participó en dos reuniones de enero de 1981 en las que se reconoció la necesidad de proceder, tras el aumento de precios acordado en diciembre de 1980, centrado en un precio de 1,75 DM/kg para la rafia para el 1 de febrero de 1981, a un aumento en dos etapas: el objetivo continuaría siendo 1,75 DM/kg para febrero y a partir del 1 de marzo se fijaría un nuevo objetivo de 2,00 DM/kg, «sin excepciones». Según la Decisión, se estableció un cuadro de precios objetivo de las seis principales calidades en seis monedas nacionales, que había de entrar en vigor el 1 de febrero y el 1 de marzo de 1981.

97 El apartado 34 de la Decisión indica que parece, sin embargo, que el proyecto de subir los precios a 2,00 DM/kg para el 1 de marzo no tuvo éxito. Los productores modificaron sus expectativas, esperando alcanzar el nivel de 1,75 DM/kg en marzo. Según la Decisión, el 25 de marzo de 1981 se celebró en Amsterdam una reunión de «expertos», de la que no queda ningún informe, pero inmediatamente después al menos BASF, DSM, ICI, Monte y Shell dieron instrucciones de elevar los objetivos sobre precios (o precios «de catálogo») a un nivel equivalente a 2,15 DM/kg para la rafia a partir del 1 de mayo. Con un retraso de cuatro semanas respecto a los otros, Hoechst dio instrucciones idénticas para el 1 de mayo. Algunos de los productores dieron cierto margen de maniobra a sus oficinas de ventas, permitiéndoles aplicar unos precios «mínimos» o «mínimos absolutos» algo inferiores a los objetivos acordados. Durante la primera parte del año 1981, los precios aumentaron sensiblemente, pero, aunque los productores apoyaron decididamente la subida del 1 de mayo, el ritmo se hizo más lento. Hacia mediados del año, los productores contemplaban la posibilidad de estabilizar los precios o incluso de reducirlos un poco, pues la demanda había caído durante el verano.

98 Por lo que respecta a la tercera iniciativa sobre precios, la Decisión (apartado 35) afirma que ya en junio de 1981 Shell e ICI habían previsto una nueva iniciativa

sobre precios para septiembre-octubre de 1981, en un momento en que la subida de precios del primer trimestre comenzaba a perder impulso. Según la Decisión, Shell, ICI y Monte se reunieron el 15 de junio de 1981 a fin de discutir los métodos que se usarían para aumentar los precios en el mercado. Pocos días después de la reunión, ICI y Shell dieron ambas a sus oficinas de ventas instrucciones de preparar al mercado para una subida sustancial en septiembre, centrada en un nuevo precio de 2,30 DM/kg para la rafia. Igualmente, Solvay recordó a su oficina de ventas del Benelux, el 17 de julio de 1981, que era necesario avisar a los clientes de que el 1 de septiembre se produciría una subida sustancial, cuyo importe se decidiría en la última semana de julio; en ese momento estaba prevista una reunión de «expertos» para el 28 de julio de 1981. El proyecto inicial centrado en un precio de 2,30 DM/kg en septiembre de 1981 fue revisado probablemente en esta reunión; el nivel para agosto se redujo a 2,00 DM/kg para la rafia. El de septiembre debía ser de 2,20 DM/kg. Una nota manuscrita encontrada en los locales de Hercules de fecha 29 de julio de 1981 (es decir, el día siguiente a la reunión, a la que seguramente Hercules no asistió) cita estos precios, calificándolos de «oficiales», para agosto y septiembre, y se refiere en términos velados a la fuente de la información. El 4 de agosto de 1981 en Ginebra y el 21 de agosto del mismo año en Viena tuvieron lugar nuevas reuniones. Tras dichas reuniones los productores enviaron unas nuevas instrucciones, que establecían como objetivo 2,30 DM/kg para el 1 de octubre. BASF, DSM, Hoechst, ICI, Monte y Shell dieron unas instrucciones para aplicar estos precios en septiembre y en octubre prácticamente idénticas.

99 Según la Decisión (apartado 36), el nuevo proyecto preveía para los meses de septiembre y de octubre de 1981 la subida de los precios a un «precio de base» de 2,20 a 2,30 DM/kg para la rafia. Un documento de Shell indica que se habló de una segunda etapa en la que el precio subiría a 2,50 DM/kg para el 1 de noviembre, pero que más tarde se renunció a ello. Los informes de los diversos productores indican que los precios aumentaron en septiembre y que la iniciativa prosiguió en octubre de 1981, llegándose a conseguir en el mercado unos precios de alrededor de 2,00 a 2,10 DM/kg para la rafia. Una nota de Hercules muestra que en diciembre de 1981 el objetivo de 2,30 DM/kg fue revisado a la baja, y que se fijó un nuevo valor más realista de 2,15 DM/kg, pero esta nota añade que «gracias a la determinación de todos, los precios han alcanzado los 2,05 DM/kg, es decir, el importe más próximo a los objetivos publicados al que se ha llegado nunca *[sic]*». A finales de 1981, la prensa especializada registraba unos precios en el mercado del polipropileno de 1,95 a 2,10 DM/kg para la rafia, es decir, unos 20 pfennig menos que los objetivos sobre precios de los productores. En cuanto a las capacidades, se informaba de una utilización que llegaba hasta el 80 %, porcentaje que se consideraba «sano».

100 La cuarta iniciativa sobre precios de junio-julio de 1982 se inscribía en el contexto de un retorno del mercado a la situación de equilibrio entre la oferta y la demanda. Según la Comisión, esta iniciativa se decidió en la reunión de productores de 13 de mayo de 1982, en la que Hoechst participó y en la cual se elaboró un cuadro detallado de los objetivos sobre precios a 1 de junio para las diferentes calidades de polipropileno, en diferentes monedas nacionales (2,00 DM/kg para la rafia; apartados 37 a 39, párrafo primero, de la Decisión).

101 Tras la reunión de 13 de mayo de 1982, ATO, BASF, Hoechst, Hercules, Hüls, ICI, Linz, Monte y Shell dieron instrucciones sobre precios que se ajustaban, sin perjuicio de algunas excepciones de escasa importancia, a los precios objetivo establecidos en la reunión (párrafo segundo del apartado 39 de la Decisión). En la reunión de 9 de junio de 1982, los productores sólo pudieron anunciar unos aumentos de precios modestos.

102 Según la Decisión (apartado 40), la demandante participó también en la quinta iniciativa sobre precios de septiembre a noviembre de 1982, que había sido decidida en la reunión de los días 20 y 21 de julio de 1982 y que pretendía alcanzar un precio de 2,00 DM/kg el 1 de septiembre y de 2,10 DM/kg el 1 de octubre, en la medida en que estuvo presente en la mayoría de las reuniones, si no en todas, de las celebradas entre julio y noviembre de 1982, en las que dicha iniciativa se organizó y se controló (apartado 45 de la Decisión). En la reunión de 20 de agosto de 1982, el alza de precios prevista para el 1 de septiembre fue aplazada hasta el 1 de octubre, y esta decisión fue confirmada más tarde en la reunión de 2 de septiembre de 1982 (apartado 41 de la Decisión).

103 Tras las reuniones de 20 de agosto y de 2 de septiembre de 1982, ATO, DSM, Hercules, Hoechst, Hüls, ICI, Linz, Monte y Shell dieron unas instrucciones sobre precios ajustadas al precio objetivo establecido en dichas reuniones (apartado 43 de la Decisión).

104 Según la Decisión (apartado 44), en la reunión de 21 de septiembre de 1982, en la que participó la demanadante, se examinaron las medidas adoptadas para alcanzar el objetivo previamente fijado, y las empresas en su conjunto expresaron su apoyo a una propuesta de elevar el precio a 2,10 DM/kg para noviembre o diciembre de 1982. Esta subida se confirmó en la reunión de 6 de octubre de 1982.

105 Tras la reunión de 6 de octubre de 1982, BASF, DSM, Hercules, Hoechst, Hüls, ICI, Linz, Monte, Shell y Saga dieron unas instrucciones sobre precios que aplicaban la subida aprobada (párrafo segundo del apartado 44 de la Decisión).

106 Como lo hicieron también ATO, BASF, DSM, Hercules, Hoechst, Hüls, ICI, Linz y Saga, la demandante proporcionó a la Comisión unas instrucciones sobre precios dirigidas a sus oficinas de ventas locales, que no sólo se corresponden entre sí en cuanto a importes y plazos, sino que se ajustan también al cuadro de precios objetivo adjunto al informe de ICI sobre la reunión de «expertos» de 2 de septiembre de 1982 (párrafo segundo del apartado 45 de la Decisión).

107 Según la Decisión (párrafo segundo del apartado 46), la reunión de diciembre de 1982 desembocó en un acuerdo con arreglo al cual el nivel previsto para noviembre o diciembre comenzaría a aplicarse a finales de enero de 1983.

108 Según la Decisión (apartado 47), la demandante participó, por último, en la sexta iniciativa sobre precios de julio a noviembre de 1983. En efecto, en la reunión de 3 de mayo de 1983, según la Comisión, se llegó al acuerdo de que los productores se esforzarían por aplicar un precio objetivo de 2,00 DM/kg en junio de 1983. Sin embargo, en la reunión de 20 de mayo de 1983, el objetivo previamente fijado se aplazó hasta septiembre y se fijó un objetivo intermedio para el 1 de julio (1,85 DM/kg). Más tarde, en la reunión de 1 de junio de 1983, los productores presentes, entre ellos Monte, reafirmaron estar totalmente decididos a aplicar la subida de 1,85 DM/kg. En esta ocasión, se acordó que Shell tomaría públicamente la iniciativa en ECN.

109 La Decisión (apartado 49) afirma que, tras la reunión de 20 de mayo de 1983, ICI, DSM, BASF, Hoechst, Linz, Shell, Hercules, ATO, Petrofina y Solvay dieron instrucciones a sus oficinas de ventas de aplicar para el 1 de julio un precio de 1,85 DM/kg para la rafia. Añade que las instrucciones sobre precios halladas en los locales de ATO y Petrofina son sólo parciales, pero confirman que dichas sociedades elevaron sus precios, con un cierto retraso en los casos de Petrofina y de Solvay. La Decisión indica no obstante que, desde el 17 de mayo, Monte había dado instrucciones a sus oficinas de ventas de aplicar una subida de precios en junio y proseguirla en julio. La Decisión llega a la conclusión de que así queda demos-

trado que —exceptuando a Hüls, al no haber encontrado la Comisión indicios de instrucciones para julio de 1983 procedentes de aquélla— todos los productores que habían participado en las reuniones o se habían comprometido a apoyar el nuevo objetivo de 1,85 DM/kg dieron instrucciones para que se aplicara el nuevo precio.

110 La Decisión (apartado 50) señala, por otra parte, que los días 16 de junio, 6 y 21 de julio, 10 y 23 de agosto y 5, 15 y 29 de septiembre de 1983 se celebraron otras reuniones, en las que tomaron parte todos los participantes habituales. Según la Comisión, a finales de julio y a principios de agosto de 1983, BASF, DSM, Hercules, Hoechst, Hüls, ICI, Linz, Solvay, Monte y Saga enviaron a sus distintas oficinas nacionales de ventas unas instrucciones aplicables el 1 de septiembre, centradas en un precio de 2,00 DM/kg para la rafia, mientras que una nota interna de Shell de 11 de agosto, referida a sus precios en el Reino Unido, indicaba que la filial del Reino Unido se esforzaba en «promover» unos precios de base aplicables el 1 de septiembre que se ajustaban a los objetivos fijados por los demás productores. No obstante, a partir de finales de mes Shell ordenó a su oficina de ventas en el Reino Unido que aplazara la subida completa hasta que los demás productores hubieran alcanzado el nivel de base deseado. La Decisión precisa que, salvo algunas excepciones de escasa importancia, las instrucciones a que se ha hecho referencia son idénticas para las mismas calidades y divisas.

111 Según la Decisión (último párrafo del apartado 50), las instrucciones obtenidas de los productores revelan que posteriormente se decidió aprovechar el impulso del mes de septiembre para nuevas etapas, centradas en un precio de 2,10 DM/kg para el 1 de octubre para la rafia y una subida a 2,25 DM/kg para el 1 de noviembre. La Decisión (párrafo primero del apartado 51) continúa indicando que BASF, Hoechst, Hüls, ICI, Linz, Monte y Solvay enviaron todas a sus oficinas de ventas unas instrucciones en las que se fijaban unos precios idénticos para los meses de octubre y noviembre, y que Hercules fijó inicialmente unos precios ligeramente inferiores.

112 La Decisión (párrafo tercero del apartado 51) señala que una nota interna hallada en los locales de ATO, y fechada a 28 de septiembre de 1983, incluye un cuadro con el encabezamiento «Rappel du prix de cota *[sic]*» (Recordatorio de los precios de cuota), que recoge los precios aplicables en septiembre y en octubre a las tres principales calidades de polipropileno, precios idénticos a los de BASF, DSM, Hoechst, Hüls, ICI, Linz, Monte y Solvay. Según la Decisión, durante la visita de inspección que se efectuó en ATO en octubre de 1983, los representantes de la empresa confirmaron que estos precios habían sido comunicados a las oficinas de ventas.

113 Según la Decisión (párrafo cuarto del apartado 105), sea cual sea la fecha de la última reunión, la infracción duró hasta noviembre de 1983, en la medida en que el acuerdo continuó surtiendo efecto al menos hasta ese momento, pues se sabe que noviembre fue el último mes para el que se establecieron objetivos sobre precios y se dieron instrucciones sobre precios.

114 La Decisión concluye afirmando (último párrafo del apartado 51) que, según la prensa especializada, a finales de 1983 los precios del polipropileno se consolidaron, con un precio de mercado para la rafia que llegó a alcanzar entre 2,08 y 2,15 DM/kg (el objetivo antes citado era de 2,25 DM/kg).

b) Alegaciones de las partes

115 La demandante niega globalmente haber participado en el conjunto de las iniciativas sobre precios mencionadas en la Decisión.

116 Monte recuerda, de entrada, que las notas de ICI relativas a las reuniones no pueden bastar para demostrar la existencia de acuerdos en el sentido del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE y que, en cualquier caso, dichas notas contienen numerosas alusiones a la falta de consenso entre los productores presentes, como ocurre con los informes de las reuniones de 2 de septiembre, 21 de septiembre y 2 de noviembre de 1982 o de las reuniones de 27 de mayo y 15 de junio de 1981 o también con los informes sobre entrevistas bilaterales entre distintos productores (respectivamente, p. c. g., anexos 29, 30, 32, 64, 95 y 99).

117 La demandante señala, a continuación, que la falta de acuerdos sobre precios resulta confirmada por el hecho, demostrado por un estudio elaborado por un gabinete de auditores independientes, Coopers & Lybrand (en lo sucesivo, «informe Coopers & Lybrand»), de que la cuasi totalidad de las ventas realizadas por los diferentes productores, y en particular por la demandante, se realizaron a unos precios sensiblemente inferiores, por una parte, a los precios objetivo pretendidamente acordados entre los productores y, por otra parte, a las instrucciones sobre precios de la demandante, que constituían unos objetivos teóricos internos dirigidos a sus propias oficinas de ventas.

118 Monte pretende haber puesto de manifiesto de este modo una imponente serie de hechos que demuestran que ella nunca se sintió vinculada por los resultados o propuestas en los que desembocaron las reuniones y que ella decidió su comportamiento en el mercado con total autonomía.

119 La demandante considera que, al deducir del hecho de que se comunicaran nuevos objetivos sobre precios tras las reuniones que dichos objetivos habían sido establecidos en las reuniones, la Comisión aplicó el criterio de «post hoc ergo propter hoc», haciendo caso omiso de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia (sentencia de 28 de marzo de 1984, Compagnie royale asturienne des mines et Rheinzink/ Comisión, asuntos acumulados 29/83 y 30/83, Rec. p. 1679). Al actuar así, la Comisión hizo también caso omiso de nociones económicas elementales, como lo es el hecho de que los precios que se marcaban como objetivos los productores no podían diferenciarse mucho debido al aumento constante, y prácticamente idéntico para todos, de los costes de producción o el hecho de que las empresas menos importantes siguen los precios de la empresa «líder» («líder»).

120 Monte alega que las iniciativas sobre precios fueron el resultado no de las reuniones, sino de la situación material en la que se encontraban los productores. El equilibrio entre costes e ingresos era el único objetivo y sólo podía ser alcanzado intentando aumentar los precios. Si dichas tentativas se repitieron varias veces, es porque resultaban rechazadas una y otra vez por las fluctuaciones del mercado. Ninguna empresa tenía interés en aumentar su cuota de mercado, porque con ello se obtenía únicamente una agravación de las pérdidas. En estas circunstancias, no existía ya competencia en el mercado y las normas destinadas a proteger la competencia en circunstancias normales no resultaban aplicables.

121 La demandante añade que, aunque cada empresa debe determinar de manera autónoma su conducta, ello no significa que la autonomía deba necesariamente conducir a la diversidad. Esta es la razón por la que ella, niega en el caso de autos, toda fuerza probatoria al paralelismo de las instrucciones sobre precios internas dadas por los productores.

122 Monte sostiene, por último, que los productores eran conscientes de que les era totalmente imposible controlar las fuerzas del mercado, cosa que les llevó a valorar de manera idéntica las posibilidades que ofrecía el mercado.

123 Por su parte, la Comisión recuerda que ella ha demostrado la existencia de un compromiso de los productores en las iniciativas sobre precios y la participación de Monte en dicho compromiso basándose en unos documentos probatorios. Las alusiones a la falta de consenso, al referirse a unos productores distintos de Monte y mencionar los reproches que éstos recibían, ponen de manifiesto la existencia de compromisos y demuestran, en particular, el compromiso de Monte.

124 La Comisión añade que el hecho de que los precios obtenidos se diferenciaran de los precios objetivo no resulta determinante, desde el momento en que una estrategia común de negociación con la clientela restringe ya por sí sola la competencia puesto que, aunque no garantice la igualdad entre los precios realmente facturados, condiciona el punto de partida de las negociaciones y por tanto, indirectamente, el resultado de las mismas.

125 La Comisión indica que no es exacto que la Decisión se base en la simultaneidad y en la semejanza de las instrucciones sobre precios entre sí y con los precios objetivo. En realidad, dicha similitud no hace sino confirmar las pruebas documentales. El argumento del «price leadership» («liderazgo de precios») invocado por la demandante carece igualmente de valor por la misma razón.

126 La Comisión rechaza la demostración mediante la cual Monte pretende probar que el comportamiento de las empresas era imputable a la situación del mercado y no era el resultado de las reuniones de productores rivales. En efecto, si una empresa es la única en aumentar sus precios en una situación de exceso de producción, no venderá y se verá obligada a rectificar su decisión. Esta es la razón por la cual sólo puede esperar aumentar sus precios si se asegura de que sus competidores intentarán también hacer lo mismo.

127 La Comisión no niega que el precio objetivo haya sido diferente del precio realmente pedido a los clientes ni que la situación del mercado haya condicionado las negociaciones con los clientes. Pero no por ello deja de ser cierto que el compromiso recíproco de adoptar cierto precio como punto de partida para las negociaciones condiciona dichas negociaciones y conduce a unos precios reales diferentes de los que habrían resultado de unas negociaciones exentas de todo compromiso previo.

c) Apreciación del Tribunal

128 Este Tribunal hace constar que los informes de las reuniones periódicas de productores de polipropileno muestran que los productores que participaron en dichas reuniones acordaron en ellas las iniciativas sobre precios que la Decisión menciona. Así, se puede leer lo siguiente en el informe de la reunión de 13 de mayo de 1982 (p. c. g., anexo 24):

«Everyone felt that there was a very good opportunity to get a price rise through before the holidays + after some debate settled on DM 2.00 from 1st June (UK 14th June). Individual country figures are shown in the attached table.»

[«Todo el mundo pensaba que había una oportunidad muy buena para conseguir un aumento de precios antes de las vacaciones + tras discutir un poco, se fijó un precio de 2,00 DM a partir del 1 de junio (del 14 de junio para el Reino Unido). Las cifras para cada país se recogen en el cuadro adjunto.»]

129 Una vez que se ha demostrado de manera jurídicamente satisfactoria que la demandante participó en dichas reuniones, esta última no puede afirmar que no se adhirió a las iniciativas sobre precios que en ellas se decidieron, organizaron y controlaron sin proporcionar indicios que permitan corroborar dicha afirmación. En efecto, a falta de tales indicios no hay razón alguna para creer que la demandante no suscribió dichas iniciativas, a diferencia de los demás participantes en las reuniones.

130 A este respecto, procede señalar que, para demostrar que no suscribió, en el curso de las reuniones periódicas de productores de polipropileno, las iniciativas sobre precios acordadas en ellas, la demandante recurre a dos argumentos. En primer lugar, afirma que no tuvo en cuenta en lo más mínimo los resultados de las reuniones para determinar su comportamiento en el mercado en materia de precios, cuyo carácter impecablemente competitivo pone de manifiesto el informe Coopers & Lybrand, y, por otra parte, alega que el contexto económico en el que se dieron sus instrucciones sobre precios explica la concordancia de las mismas con las de los demás productores.

131 Ninguno de ambos argumentos puede aceptarse como indicio que corrobore la afirmación de la demandante según la cual ella no suscribió las iniciativas sobre precios acordadas. En efecto, por lo que respecta al primer argumento, es preciso señalar que, incluso en el caso de que contara con hechos en su apoyo, no permitiría desmentir la participación de la demandante en el establecimiento de objetivos sobre precios en estas reuniones, sino que, como máximo, contribuiría a demostrar que la demandante no puso en práctica los resultados de las reuniones. Por otra parte, la Decisión no afirma, en absoluto, que la demandante aplicara precios que se ajustaban siempre a los objetivos sobre precios establecidos en las reuniones, y esto revela que el acto que se impugna, para demostrar la participación de la demandante en el establecimiento de dichos objetivos sobre precios, no se basa tampoco en que la demandante aplicara los resultados de las reuniones.

132 En cualquier caso, la demandante no puede alegar en su favor el carácter puramente interno de sus instrucciones sobre precios puesto que, aunque sean en efecto puramente internas en el sentido de que las oficinas centrales las envían a las oficinas de ventas, no por ello dejaron de enviarse con el fin de ser aplicadas y, por tanto, de producir directa o indirectamente efectos externos, lo que les hace perder su carácter interno.

133 Por lo que respecta al segundo argumento utilizado por la demandante, este Tribunal considera que el contexto económico en el que se situaban las iniciativas sobre precios no permite explicar la concordancia mutua de las instrucciones sobre precios dadas por los diferentes productores ni su concordancia con los objetivos sobre precios establecidos en las reuniones de productores. En efecto, el hecho de que las restricciones que sufrían los diferentes productores y la situación de crisis en la que se encontraba el mercado fueran las mismas para todos no permite explicar el hecho de que sus instrucciones sobre precios en las diferentes monedas nacionales fueran idénticas, en la medida en que la identidad de las restricciones sólo afectaba a determinados factores productivos, como el precio de las materias primas, pero no se extendía a los gastos generales, los costes salariales o los tipos impositivos, lo que producía como consecuencia que el umbral de rentabilidad de los diferentes productores fuese sensiblemente diferente. Esto es lo que muestra, por ejemplo, el informe de la reunión de la EATP de 22 de noviembre de 1977 (p. c. g., anexo 6), según el cual Hoechst deseaba, para alcanzar su umbral de rentabilidad, un precio de 1,85 DM/kg, ICI de 1,60 DM/kg, Rhône-Poulenc de 3,50 FF/kg y Shell de 1,50 DM/kg.

134 Por otra parte, esta identidad entre las restricciones soportadas no permite tampoco explicar la cuasisimultaneidad de las instrucciones sobre precios de la demandante y de las de los demás productores.

135 Por otra parte, no es posible hablar del «price leadership» de un productor, sea cual sea su forma, desde el momento en que la Comisión ha demostrado de forma suficiente con arreglo a Derecho que dicho productor participó con otros en una concertación sobre los precios.

136 Se debe añadir, también, que es legítimo el modo en que la Comisión llegó a deducir de la respuesta de ICI a la solicitud de información (p. c. g., anexo 8), en la que se lee lo siguiente:

«"Target prices" for the basic grade of each principal category of polypropylene as proposed by producers from time to time since 1 January 1979 are set forth in Schedule [...]»

(«Los "precios objetivo" propuestos periódicamente por los productores desde el 1 de enero de 1979 para las calidades de base de cada una de las principales categorías de polipropileno figuran en el anexo [...]»),

que estas iniciativas se inscribían en el marco de un sistema de establecimiento de objetivos sobre precios.

137 Se deduce pues de las consideraciones precedentes que la Comisión ha demostrado de forma suficiente con arreglo a Derecho que la demandante formaba parte del grupo de productores de polipropileno entre los cuales se produjeron varios concursos de voluntades relativos a las iniciativas sobre precios mencionadas en la Decisión, que éstas se enmarcaban dentro de un sistema y que las iniciativas sobre precios produjeron efectos hasta noviembre de 1983.

D. Las medidas destinadas a facilitar la aplicación de las iniciativas sobre precios

a) Acto que se impugna

138 La Decisión [letra c) del artículo 1 y apartado 27; véase también el apartado 42] imputa a la demandante haber acordado con los demás productores diversas medi-

das tendentes a facilitar la aplicación de los objetivos sobre precios, como limitaciones temporales de la producción, intercambio de informaciones detalladas sobre sus ventas, celebración de reuniones locales y, a partir de finales de septiembre de 1982, un sistema de «account management» destinado a aplicar las subidas de precios a algunos clientes concretos.

139 Por lo que respecta al sistema de «account management», cuya forma final y más elaborada, que se remonta a diciembre de 1982, es conocida con el nombre de «account leadership», la demandante, como todos los productores —indica la Decisión— fue nombrada coordinadora o «leader» de como mínimo un gran cliente, recibiendo el encargo de coordinar en secreto las relaciones de éste con sus proveedores. En aplicación de este sistema, se seleccionaron varios clientes en Bélgica, en Italia, en Alemania y en el Reino Unido y se nombró a un «coordinador» para cada uno de ellos. En diciembre de 1982 se propuso una versión más generalizada de dicho sistema, que preveía el nombramiento de un jefe de grupo («leader») encargado de orientar, negociar y organizar los movimientos de precios. A los demás productores que trataban regularmente con el cliente se les denominaba «contenders» y cooperaban con el «account leader» al hacer sus ofertas al cliente de referencia. Para «proteger» al «account leader» y a los «contenders», cualquier otro productor al que se dirigiera el cliente estaba obligado, según la Decisión, a hacer ofertas a precios superiores al objetivo marcado. A pesar de las afirmaciones de ICI en el sentido de que el plan se hundió tras solamente unos pocos meses de aplicación parcial e ineficaz, la Decisión sostiene que el informe de la reunión celebrada el 3 de mayo de 1983 indica que en aquella época se examinaron en detalle los casos de diversos clientes, así como los precios ofrecidos o que ofrecería cada productor a dichos clientes y las cantidades entregadas o encargadas.

140 La Decisión (apartado 20) reprocha también a Monte haber asistido a reuniones locales consagradas a la aplicación a nivel nacional de las medidas acordadas en las reuniones plenarias.

b) Alegaciones de las partes

141 La demandante alega que ella no participó en el sistema de «account leadership» y que tal sistema no fue aplicado, aunque se hubiera discutido sobre el mismo. Partiendo de un estudio basado en los informes de las reuniones de 2 de septiembre y

de 2 de diciembre de 1982 (p. c. g., anexos 29 y 33), Monte señala que sus ventas a los clientes que se mencionan en dichos informes y de los cuales ella habría debido ser el «account leader» sólo constituyeron entre un 0 y un 18 % de las compras de éstos. En estas circunstancias, habría resultado imposible que ella desempeñara el papel de «account leader» de estos clientes.

142 La Comisión se remite a las pruebas mencionadas en la Decisión para afirmar que los participantes en las reuniones se pusieron de acuerdo para aplicar el sistema de «account leadership» y que, suponiendo que sea verdad que dicho sistema sólo se aplicó de manera imperfecta, no por ello dejaría de ser cierto que fue adoptado en las reuniones.

c) Apreciación del Tribunal

143 Este Tribunal considera que el apartado 27 de la Decisión debe ser interpretado a la luz del párrafo segundo del apartado 26, en el sentido de que no imputa a cada uno de los productores el haber asumido un compromiso individual de adoptar todas las medidas que en él se mencionan, sino que lo que en realidad imputa a cada uno de estos productores es el haber adoptado con los demás productores en diversos momentos durante las reuniones un conjunto de medidas, que la Decisión menciona, destinadas a crear unas condiciones favorables a un aumento de precios, en particular, mediante la reducción artificial de la oferta de polipropileno; la ejecución de dicho conjunto, en las diferentes medidas que lo integraban, se repartía de común acuerdo entre los diferentes productores en función de su situación específica.

144 Resulta obligado hacer constar que, al participar en las reuniones en las que se adoptó este conjunto de medidas [principalmente las de 13 de mayo, 2 y 21 de septiembre de 1982 (p. c. g., anexos 24, 29 y 30)], la demandante lo suscribió, puesto que no proporciona indicio alguno que permita demostrar lo contrario. A este respecto, la adopción del sistema de «account leadership» se deduce del siguiente pasaje del informe de la reunión de 2 de septiembre de 1982:

«About the dangers of everyone quoting exactly DM 2.00 A."s point was accepted but rather than go below DM 2.00 it was suggested & generally agreed that others

than the major producers at individual accounts should quote a few pfs higher. Whilst customers tourism was clearly to be avoided for the next month or two it was accepted that it would be very difficult for companies to refuse to quote at all when, as was likely, customers tried to avoid paying higher prices to the regular suppliers. In such cases producers would quote but at above the minimum levels for October.»

(«Se tuvo en cuenta la observación de A. sobre lo peligroso que era que todo el mundo ofreciera exactamente un precio de 2,00 DM, pero, en vez de descender por debajo de los 2,00 DM, se propuso y todos estuvieron de acuerdo en que otros que no fueran los principales proveedores de un cliente dado ofrecerían unos precios unos pocos pfennig más altos. A pesar de que es evidente que se debe evitar toda búsqueda de los clientes durante el mes o los dos meses próximos, se reconoció, por otra parte, que resultaría muy difícil para las empresas negarse totalmente a hacer ofertas cuando, como es de esperar, los clientes intentasen evitar pagar unos precios más altos a sus proveedores habituales. En tal caso, los productores harían ofertas, pero indicando precios superiores a los niveles mínimos para octubre.»)

Igualmente, en la reunión de 21 de septiembre de 1982, en la que participaba la demandante, se declaró lo siguiente: «In support of the move, BASF, Hercules and Hoechst said they would be taking plant off line temporarily» («Para apoyar esta acción, BASF, Hercules y Hoechst dijeron que interrumpirían temporalmente la actividad de alguna de sus fábricas») y, en la de 13 de mayo de 1982, Fina dijo: «Plant will be shut down for 20 days in August» («Cerraremos la fábrica durante 20 días en agosto»).

145 Por lo que respecta al «account leadership», este Tribunal hace constar que de los informes de las reuniones de 2 de septiembre de 1982 (p. c. g., anexo 29), 2 de diciembre de 1982 (p. c. g., anexo 33) y de la primavera de 1983 (p. c. g., anexo 37), en las que participó la demandante, se deduce que en el curso de éstas los productores presentes se adhirieron a dicho sistema.

146 Es preciso añadir que el estudio aportado por la demandante sólo se refiere a siete de los clientes de los que la Comisión afirma que Monte fue designada «account leader», es decir, Eurofil, Seal, Sisal, T. Radici, Polymekon, Its Artea y Seeber,

mientras que el nombre de Monte figura junto a los de otros nueve clientes, a saber, en el cuadro anexo al informe de la reunión de 2 de septiembre de 1982, Baumhüter, De Magistris, Uco, Bexer, Alfa y Bellotex y, en el cuadro anexo al informe de la reunión de 2 de diciembre de 1982, Sekisni, Campanini, De Magistris y Sergal. Por consiguiente, este Tribunal considera que el carácter excesivamente limitado de dicho estudio no permite respaldar las conclusiones que de él extrae la demandante.

147 La aplicación, al menos parcial, de dicho sistema resulta probada por el informe de la reunión de 3 de mayo de 1983 (p. c. g., anexo 38), en el que se puede leer, entre otras cosas, lo siguiente:

«*Belgium.* A long discussion took place on the 5 Belgian A/Cs [...] Generally speaking raffia prices appeared to be from BFR 32.50 to 34.50 and fibre prices from 37 to 37.50. The point was made that some other accounts were lower than the target customers. It was agreed that contenders would quote BFR 36 in May with non-contenders offering 38.»

(«*Bélgica.* Tuvo lugar una larga discursión sobre los 5 A/Cs. belgas [...] Hablando en términos generales, se vio que los precios de la rafia oscilaban entre 32,50 y 34,50 BFR y los precios de las fibras entre 37 y 37,50 BFR. Se llamó la antención sobre el hecho de que algunos otros clientes estaban a un nivel más bajo que los clientes objetivo. Se acordó que los "contenders" propondrían 36 BFR en mayo y los "non-contenders" 38.»)

«*Denmark.* A long discussion took place on Jacob Holm who is asking for quotations for the 3rd quarter. It was agreed not to do this and to restrict offers to the end of June. April/May levels were at DKR 6.30 (DM 1.72). Hercules were definitely in and should not have been so. To protect BASF, it was agreed that CWH(üls) + ICI would quote DKR 6.75 from now to end June (DM 1.85) [...]»

[«*Dinamarca.* Tuvo lugar una larga discusión a propósito de Jacob Holm, que pide que se le ofrezcan precios para el tercer trimestre. Se acordó no hacerlo y limitar las ofertas a finales de junio. Los niveles de abril/mayo fueron de 6,30 DKR (1,72

DM). Está claro que Hercules entró y que no debería haberlo hecho. Para proteger a BASF, se acordó que CWH(üls) + ICI pedirían 6,75 DKR desde ahora hasta finales de junio (1,85 DM) [...]»]

Esta puesta en práctica del sistema resulta confirmada por la respuesta de ICI a la solicitud de información (p. c. g., anexo 8), que indica a propósito de esta última cita lo siguiente:

«In the Spring of 1983 there was a partial attempt by some producers to operate the "Account Leadership" scheme [...] Since Hercules had not declared to the "Account Leader" its interest in supplying Jacob Holm, the statement was made at this meeting in relation to Jacob Holm that "Hercules were definitely in and should not have been so". It should be made clear that this statement refers only to the Jacob Holm account and not to the Danish market. It was because of such action by Hercules and others that the "Account Leadership" scheme collapsed after at most two months of partial and ineffective operation.

The method by which Hüls and ICI should have protected BASF was by quoting a price of DKR 6.75 for the supply of raffia grade polypropylene to Jacob Holm until the end of June.»

(«En la primavera de 1983 algunos productores realizaron un intento parcial de aplicar el sistema de "account leadership" [...] Como Hercules no había informado al "account leader" de su interés en vender a Jacob Holm, en dicha reunión se informó en relación con Jacob Holm de que "está claro que Hercules entró y que no debería haberlo hecho". Es importante aclarar que esta información se refería sólo a la cuenta de Jacob Holm y no al mercado danés. Precisamente a consecuencia de acciones de este tipo por parte de Hercules y de otros, el sistema del "account leadership" fracasó después de como mucho dos meses de aplicación parcial e ineficaz.

El método por el cual Hüls e ICI deberían haber protegido a BASF consistía en ofrecer un precio de 6,75 DKR por el suministro de polipropileno calidad rafia a Jacob Holm hasta finales de junio.»)

148 La aplicación del sistema resulta también corroborada por el informe de una reunión de la primavera de 1983 (p. c. g., anexo 37), en el cual se recogen, bajo el título «Key Accounts» («Clientes clave»), las cifras de las ventas de la demandante a diferentes empresas de las que ella había sido designada «account leader» bien en la reunión de 2 de septiembre de 1982, bien en la de 2 de diciembre de 1982, como Baumhüter, Campanini, Polymekon, Eurofil y Bellotex.

149 Por otra parte, este Tribunal hace constar que la demandante no niega específicamente haber tomado parte en la decisión de adoptar otras medidas destinadas a facilitar la aplicación de las iniciativas sobre precios.

150 Se deduce pues de las consideraciones precedentes que la Comisión ha demostrado de forma suficiente con arreglo a Derecho que la demandante formaba parte del grupo de productores de polipropileno entre los cuales se produjeron varios concursos de voluntades sobre las medidas destinadas a facilitar la aplicación de las iniciativas sobre precios mencionadas en la Decisión.

E. Cantidades de toneladas «objetivo» y cuotas

a) Acto que se impugna

151 Según la Decisión (párrafo tercero del apartado 31), «se reconoció que era esencial un estricto sistema de cuotas» en la reunión de los días 26 y 27 de septiembre de 1979, en cuyo informe correspondiente se menciona un proyecto presentado o acordado en Zúrich con vistas a limitar las ventas mensuales a un 80 % de la media alcanzada en los ocho primeros meses del año.

152 La Decisión (apartado 52) destaca además que antes de agosto de 1982 se habían aplicado ya varios proyectos de reparto del mercado. Aunque a cada productor se le había asignado un porcentaje del volumen global estimado de pedidos, no existía, sin embargo, ninguna limitación sistemática preestablecida de la producción global. Por esta razón, señala la Decisión, se revisaban regularmente las estimaciones sobre el volumen global del mercado, y se ajustaban las ventas de cada productor, medidas en toneladas, para que correspondieran al porcentaje autorizado.

153 Según la Decisión (apartado 54), para el año 1979 se fijaron unos objetivos sobre volúmenes de ventas (expresados en toneladas), que se basaban, al menos en parte, en las ventas realizadas a lo largo de los tres años anteriores. Unos cuadros de cifras descubiertos en los locales de ICI indicaban el «objetivo revisado» por productor para 1979, comparándolo con la cantidad de toneladas realmente vendida en ese período en Europa occidental.

154 A finales de febrero de 1980, los productores acordaron unos objetivos sobre volúmenes de ventas para 1980, expresados de nuevo en toneladas, partiendo de la base de un mercado anual total estimado en 1.390.000 toneladas. En los locales de ATO y de ICI se descubrieron unos cuadros que indicaban los «objetivos concertados» que correspondían a cada productor para 1980 (apartado 55 de la Decisión). Al revelarse excesivamente optimista esta primera estimación del mercado total, fue preciso revisar a la baja la cuota de cada productor para que correspondiera a un consumo total para aquel año de sólo 1.200.000 toneladas. Las ventas que realizaron los diferentes productores correspondieron *grosso modo* a sus objetivos, excepto en los casos de ICI y DSM.

155 Según la Decisión (apartado 56), el reparto del mercado para 1981 exigió unas negociaciones largas y complejas. En unas reuniones de enero de 1981 se había acordado, como medida provisional, que para ayudar a aplicar la iniciativa sobre precios de febrero-marzo, cada productor reduciría sus ventas mensuales a 1/12 del 85 % de su «objetivo» en 1980. Mientras se esperaba la puesta a punto de un plan más permanente, cada productor comunicó en la reunión la cantidad de toneladas que esperaba vender en 1981. Sin embargo, la suma de estas «aspiraciones» superaba en mucho las previsiones sobre la demanda total. A pesar de que ICI y Shell propusieron varias fórmulas de compromiso, no pudo alcanzarse ningún acuerdo definitivo sobre cuotas para 1981. Como medida provisional, los productores se asignaron, para cada uno, la misma cuota teórica que el año anterior y comunicaron cada mes en la reunión las ventas realizadas. En consecuencia, según la Decisión, las ventas realizadas se controlaban partiendo de un reparto teórico del mercado disponible basado en la cuota de 1980 (apartado 57 de la Decisión).

156 La Decisión (apartado 58) indica que para 1982 los productores presentaron unas propuestas de cuotas complejas, en las que trataban de conciliar varios factores divergentes, como sus resultados anteriores, sus aspiraciones en el mercado y las capacidades disponibles. Se calculó que el mercado total que había que repartir era

de 1.450.000 toneladas. Algunos productores propusieron planes detallados de reparto del mercado, otros se contentaron con comunicar la cantidad de toneladas que aspiraban a vender. En la reunión de 10 de marzo de 1982, Monte e ICI intentaron que se llegara a un acuerdo. La Decisión (último párrafo del apartado 58) subraya que, sin embargo, como en 1981, no se pudo alcanzar un acuerdo definitivo, y que durante el primer semestre del año las ventas mensuales de cada productor se comunicaban en las reuniones y se comparaban con el porcentaje alcanzado el año anterior. Según la Decisión (apartado 59), en la reunión de agosto de 1982 prosiguieron las conversaciones para llegar a un acuerdo sobre las cuotas para 1983 e ICI mantuvo discusiones bilaterales sobre el nuevo sistema con cada uno de los productores. Sin embargo, mientras se esperaba el establecimiento de este sistema de cuotas, se pidió a los productores que limitaran sus ventas mensuales, durante el segundo semestre de 1982, al porcentaje del mercado global que hubiera alcanzado cada uno de ellos durante los seis primeros meses de 1982. De este modo, señala la Decisión, en 1982, las cuotas de mercado alcanzaron un cierto equilibrio, calificado por ATO de *quasi consensus*, y, entre los grandes, ICI y Shell se mantuvieron en un 11 %, aproximadamente, y Hoechst en un nivel ligeramente inferior (10,5 %). Monte, que continuó siendo el principal productor, progresó ligeramente, pasando de ocupar un 14,2 % del mercado en el año anterior a un 15 %.

157 Según la Decisión (apartado 60), para 1983 ICI pidió a cada productor que comunicara sus aspiraciones individuales y sus opiniones sobre el porcentaje del mercado que se debería atribuir a cada uno de los otros. Así, Monte, Anic, ATO, DSM, Linz, Saga y Solvay, y los tres productores alemanes a través de BASF, presentaron varias propuestas detalladas. A continuación, las diferentes propuestas fueron procesadas por ordenador para obtener una media, que se comparó con las aspiraciones de cada productor. Estas operaciones permitieron a ICI proponer las líneas esenciales de un nuevo acuerdo marco para 1983. ICI consideraba esencial para el éxito de todo nuevo plan que los «cuatro grandes» presentasen un frente común ante los demás productores. La opinión que Shell transmitió a ICI era que la propia Shell, ICI y Hoechst debían tener cada una una cuota de un 11 %. La propuesta de ICI para 1983 atribuía un 19,8 % a los productores italianos, 10,9 % a Hoechst y Shell y 11,1 % a la propia ICI (apartado 62 de la Decisión). Dichas propuestas se discutieron en las reuniones de noviembre y diciembre de 1982. En la reunión de 2 de diciembre de 1982 se discutió una propuesta limitada en un primer momento al primer trimestre del año. El informe de esta reunión elaborado por ICI indica que ATO, DSM, Hoechst, Hüls, ICI, Monte y Solvay, así como Hercules, consideraron «aceptable» la cuota que se les asignaba (apartado 63 de la Decisión). Estas informaciones vienen corroboradas, según la Comisión, por el resumen de una conversación telefónica de ICI con Hercules de fecha 3 de diciembre de 1982.

158 La Decisión (párrafo tercero del apartado 63) afirma que un documento descubierto en los locales de Shell confirma que se alcanzó un acuerdo, en la medida en que esta empresa se esforzaba por no superar su cuota. Dicho documento confirma también, según la Decisión, que se continuó aplicando un sistema de regulación de los volúmenes de ventas durante el segundo trimestre de 1983, en la medida en que, a fin de mantener su cuota de mercado alrededor de un 11 % en el segundo trimestre, las sociedades nacionales de ventas del grupo Shell recibieron la orden de reducir sus ventas. La existencia de dicho acuerdo viene confirmada por el informe de la reunión de 1 de junio de 1983, el cual, aunque no menciona las cuotas, alude a un intercambio de información entre los «expertos» sobre las cantidades de toneladas vendidas por cada productor el mes anterior, lo que parece indicar que se estaba aplicando un régimen de cuotas (apartado 64 de la Decisión).

159 La Decisión (apartado 65) señala que, aunque nunca se estableció un sistema de penalizaciones por haber superado las cuotas, el sistema existente, en el que cada productor informaba en las reuniones de la cantidad de toneladas que había vendido el mes anterior, exponiéndose así a posibles críticas de otros productores por haber dado muestras de indisciplina, incitaba a los productores a respetar la cuota que se les había asignado.

b) Alegaciones de las partes

160 La demandante reconoce que en varias ocasiones tuvieron lugar conversaciones en las que se examinaron diversas hipótesis de establecimiento de unas cuotas objetivo. Sin embargo, no existió acuerdo, sino simplemente intercambios de informaciones, por otra parte, no controladas y frecuentemente falaces, tal como lo indican las divergencias entre las cifras disponibles a través del sistema FIDES de intercambio de datos y las estadísticas elaboradas *ex post*. Los productores siempre hicieron prevalecer sus intereses individuales y nunca se consideraron sujetos a compromiso alguno. La propia Comisión formula en la Decisión numerosas reservas, reconociendo que la asignación de cuotas objetivo no se acompañaba de mecanismo sancionador alguno en caso de incumplimiento de las pretendidas cuotas, pero ello no le impide llegar a la conclusión errónea de que existió un sistema de cuotas.

161 Monte sostiene que la Comisión no ha probado que la pretendida concertación tuviera un efecto en el mercado. En realidad, existen importantes diferencias entre

las cuotas objetivo pretendidamente atribuidas a Monte y su cuota de mercado comprobada *ex post*. En el caso de los demás productores se observan diferencias análogas, y a veces más elevadas (p. c. g., anexo 17).

162 La demandante explica, además, que las cuotas de mercado de cada productor variaron significativamente a lo largo de este período, lo que demuestra la independencia de las políticas que seguían cada uno de ellos.

163 Por último, Monte subraya que la Comisión olvida el hecho de que, frente a una demanda estancada y una oferta excedentaria, todo productor sabe que si quiere aumentar los precios deberá renunciar a una parte de sus ventas.

164 La Comisión sostiene, por el contrario, que se celebraron acuerdos sobre cuotas para los años 1979, 1980 y 1983. Para los años 1981 y 1982, esta Institución considera que no pudo alcanzarse ningún acuerdo definitivo, pero que se adoptaron soluciones provisionales.

165 Por lo que respecta al año 1979, la Comisión considera que se deduce sin posibilidad de duda del cuadro denominado «Producers' Sales to West Europe» («Ventas de los productores en Europa occidental»; p. c. g., anexo 55) que Monte participó en un sistema de cuotas. En efecto, este cuadro contiene, para los diferentes productores, las ventas de los años 1976, 1977 y 1978, que se tomaron como base para el reparto de las cuotas de mercado para 1979. Este cuadro contiene también una columna que incluye un «objetivo revisado» para este mismo año. La Comisión considera que las cuotas objetivo para 1979 fueron elaboradas en 1979 y no en 1980. Además, este documento resulta corroborado también por el informe de una reunión de productores celebrada los días 26 y 27 de septiembre de 1979 (p. c. g., anexo 12), que muestra, según la Comisión, que en la misma se debatió la cuestión de las cantidades de toneladas objetivo y que los participantes reconocieron que era esencial un sistema de cuotas estricto.

166 Respecto al año 1980, la Comisión sostiene que se celebró un acuerdo sobre cuotas para ese año. Basa esta afirmación esencialmente en un cuadro de fecha 26 de febrero de 1980, descubierto en los locales de ATO, con el título «Polypropylene — Sales target 1980 (kt)» [«Polipropileno — Objetivos de ventas 1980 (miles de toneladas)»; p. c. g., anexo 60], que compara, para cada uno de los productores de Europa occidental, el «1980 target» («objetivo 1980»), las «opening suggestions» («propuestas iniciales»), las «proposed adjustments» («revisiones propuestas») y los «agreed targets 1980» («objetivos concertados 1980»). Según ella, este documento muestra el procedimiento que se seguía para establecer las cuotas. Este análisis viene confirmado por el informe de las dos reuniones de enero de 1981 (p. c. g., anexo 17), en las cuales se compararon los objetivos sobre volúmenes de ventas con las cantidades realmente vendidas por los diferentes productores. La Comisión subraya que el objetivo del sistema de cuotas era estabilizar las cuotas de mercado. Esta es la razón por la cual los acuerdos se referían a las cuotas de mercado, que a continuación se transformaban en cantidades de toneladas para servir de cifras de referencia, puesto que sin esta conversión no habría sido posible determinar a partir de qué momento un participante en la práctica colusoria debía frenar sus ventas de conformidad con los acuerdos. A estos efectos, resultaba indispensable prever el volumen total de ventas. Para el año 1980, al revelarse excesivamente optimistas las previsiones iniciales, fue preciso adaptar en varias ocasiones el volumen total de ventas inicialmente previsto, provocando así una adaptación de las cantidades de toneladas atribuidas a cada una de las empresas. Según la Comisión, esto constituye la prueba de un acuerdo sobre cuotas para 1980.

167 Para el año 1981, la Comisión reconoce que no hubo un acuerdo que cubriera todo el año. Sin embargo, según ella, los productores se pusieron de acuerdo para, como medida transitoria, limitar sus volúmenes mensuales de ventas en los meses de febrero y de marzo a una doceava parte del 85 % de los objetivos acordados para el año anterior, tal como prueba el informe de las dos reuniones de enero de 1981. En los demás meses del año funcionó un sistema de control continuado de los volúmenes comercializados por los diferentes productores.

168 Para el año 1982, la situación se presentaba, según la Comisión, del mismo modo que en 1981. Aunque no se celebró ningún acuerdo sobre cuotas, el control de las cuotas de mercado de los diferentes productores continuó realizándose en las reuniones de 9 de junio y de 20 de agosto de 1982 (p. c. g., anexos 25 y 28), así como en las reuniones de octubre, noviembre y diciembre de 1982 (p. c. g., anexos 31 a

33). La Comisión mantiene que en este período se dio una relativa estabilidad de las cuotas de mercado. Esto es lo que pone de manifiesto un documento de ATO (p. c. g., anexo 72) que califica la situación de *quasi consensus.* La Comisión se remite igualmente a las afirmaciones recogidas en los apartados 58 y 59 de la Decisión.

169 La Comisión prosigue afirmando que obran en su poder las cifras de ventas que los diferentes productores deseaban alcanzar y las propuestas al respecto para ellos mismos y para los demás productores que éstos formularon a petición de ICI y comunicaron a esta última, con el propósito de llegar a un acuerdo sobre cuotas para 1983 (p. c. g., anexos 74 a 76 y 78 a 84). Según la Comisión, dichas propuestas fueron procesadas por ordenador para obtener una media, que se comparó a continuación con las aspiraciones de cada productor (p. c. g., anexo 85). La Comisión añade a estos documentos una nota interna de ICI, con el título «Polypropylene framework 1983» («Esquema básico para el polipropileno 1983»; p. c. g., anexo 86), en el cual esta última describe las líneas maestras de un futuro acuerdo sobre cuotas, así como otra nota interna de ICI, denominada «Polypropylene framework» («Esquema básico para el polipropileno»; p. c. g., anexo 87), que muestra que esta última consideraba que era indispensable un acuerdo sobre cuotas.

170 La Comisión sostiene que numerosos indicios convergentes revelan la existencia de un acuerdo sobre cuotas para el primer trimestre. Para afirmar esto se basa, en primer lugar, en el cuadro 2 adjunto al informe de la reunión de 2 de diciembre de 1982 (p. c. g., anexo 33). Este cuadro indica para cada productor una cuota que, en la mayoría de los casos, está marcada con un asterisco que remite a la palabra «aceptable» que figura al pie del cuadro. Se puede deducir de ello que en aquel momento se había dado un gran paso adelante en la dirección de un acuerdo sobre cuotas, puesto que todos los productores habían aprobado la idea de celebrar un acuerdo de este tipo y la mayoría de ellos habían aceptado la cuota individual que se les había asignado. Además, se deduce de una nota interna de ICI de diciembre de 1982 (p. c. g., anexo 35) que, desde comienzos del año 1983, ICI consideraba que la elaboración de un acuerdo sobre cuotas era indispensable para el buen funcionamiento de la práctica colusoria. Según la Comisión, estos documentos demuestran que se había aceptado realizar un esfuerzo considerable a fin de llegar a un acuerdo sobre cuotas para el primer trimestre de 1983.

171 La Comisión sostiene que las propuestas desembocaron en un acuerdo, basándose, para el primer trimestre, en un documento interno de Shell (p. c. g, anexo 90) que prueba, según ella, que esta última suscribió un acuerdo sobre cuotas para 1983, puesto que obligó a sus filiales a reducir sus ventas para respetar su cuota («This compares with W. E. Sales in 1Q of 43 kt: and would lead to market share of approaching 12 % and well above the agreed Shell target of 11 %»; «Esta cifra debe compararse con unas ventas en Europa occidental en el primer trimestre de 43.000 toneladas; llevaría a una cuota de mercado de alrededor del 12 %, muy superior al objetivo acordado para Shell, de un 11 %»). Ahora bien, según la Comisión, un acuerdo sobre cuotas de estas características, para poder funcionar y obtener la adhesión de todas las empresas interesadas, debía aplicarse a todas las empresas del sector. Por consiguiente, Monte debió necesariamente participar en dicho acuerdo.

172 Para el segundo trimestre de 1983 se aplica el mismo razonamiento, que viene corroborado, según la Comisión, por el informe de la reunión de 1 de junio de 1983 (p. c. g., anexo 40) y por un cuadro en el que se establecen las «1983 aspirations» («aspiraciones para 1983») a partir de las cifras de ventas para el primer semestre de 1982 (p. c. g, anexo 84), los cuales muestran que los intercambios de información sobre las cantidades vendidas servían para controlar las cuotas.

173 La Comisión afirma que el incumplimiento de las cuotas previstas no hace desaparecer la infracción y que dichas cuotas ejercieron al menos un efecto de freno sobre las ventas. La Comisión afirma haber demostrado la existencia de acuerdos sobre cuotas no mediante deducciones económicas abstractas, sino basándose prioritariamente en las numerosas pruebas documentales que ha aportado. Añade que el establecimiento de cuotas era un instrumento que permitía acrecentar la eficacia de la práctica colusoria sobre los precios, en la medida en que incitaba a los diferentes participantes a respetar el precio acordado y a limitar la oferta.

174 La Comisión añade que el carácter falaz de las informaciones intercambiadas confirma más que niega el hecho de que tales informaciones debían servir para establecer las cuotas, pues, de no ser así, la manipulación de las cifras no habría tenido ningún sentido.

c) Apreciación del Tribunal

175 Este Tribunal recuerda que la demandante participó, desde el principio, en las reuniones periódicas de productores de polipropileno en las que los distintos productores discutieron sobre volúmenes de ventas e intercambiaron información a este respecto.

176 Se debe subrayar que, paralelamente a la participación de Monte en las reuniones, su nombre figura en diferentes cuadros (p. c. g., anexos 55 a 61), cuyo contenido indica claramente que estaban destinados a determinar los objetivos sobre volúmenes de ventas. Ahora bien, la mayor parte de los demandantes reconocieron en sus respuestas a una pregunta por escrito que les dirigió este Tribunal que no habría sido posible elaborar los cuadros descubiertos en los locales de ICI, ATO y Hercules basándose en las estadísticas del sistema FIDES. ICI declaró a propósito de uno de estos cuadros en su respuesta a la solicitud de información (p. c. g., anexo 8) que «the source of information for actual historic figures in this table would have been the producers themselves» («la fuente de información para las cifras reales correspondientes al pasado que figuran en el cuadro de debieron ser los propios productores»). La Comisión consideró pues acertadamente que los datos contenidos en estos cuadros, en lo que a Monte se refería, habían sido suministrados por ésta en el marco de las reuniones en las que participaba.

177 En cuanto al carácter falaz de dichas informaciones, que, según la demandante, resulta probado principalmente por las diferencias entre las cifras recogidas en dichos cuadros y las procedentes del sistema FIDES, es preciso subrayar, por una parte, que ello resulta parcialmente desmentido por la alusión, recogida en el cuadro titulado «Producers' Sales to West Europe» («Ventas de los productores en Europa occidental»; p. c. g., anexo 55), a una comparación entre las cifras suministradas por algunos productores y las cifras del sistema FIDES. Por otra parte, es preciso señalar que el carácter eventualmente falaz de dichas informaciones tiende a confirmar que éstas estaban destinadas a la toma de decisiones que seguía a unas negociaciones cuyo objeto era conciliar intereses individualmente opuestos pero globalmente convergentes.

178 La terminología utilizada en los diferentes documentos relativos a los años 1979 y 1980 [como «revised target» («objetivo revisado»), «opening suggestions» («pro-

puestas iniciales»), «proposed adjustments» («revisiones propuestas»), «agreed targets» («objetivos concertados»] permite concluir que se produjeron concursos de voluntades entre los productores.

179 Por lo que respecta más concretamente al año 1979, se debe subrayar, basándose en el informe de la reunión de los días 26 y 27 de septiembre de 1979 en su conjunto (p. c. g., anexo 12) y en el cuadro sin fecha encontrado en los locales de ICI (p. c. g., anexo 55) con el título de «Producers' Sales to West Europe» («Ventas de los productores en Europa occidental»), que recoge las cifras de ventas en miles de toneladas de cada uno de los productores de polipropileno de Europa occidental en 1976, 1977 y 1978, así como otras cifras agrupadas bajo los encabezamientos «1979 actual» («cifras reales de 1979»), «revised target» («objetivo revisado») y «79», que en la mencionada reunión se reconoció la necesidad de hacer más riguroso para los tres últimos meses de 1979 el sistema de cuotas acordado para dicho año. En efecto, el término «tight» («estricto»), puesto en relación con la limitación a un 80 % de la doceava parte de las ventas anuales previstas, indica que el régimen previsto inicialmente para el año 1979 debía pasar a ser más riguroso en estos tres últimos meses. Tal interpretación del informe viene corroborada por el cuadro antes mencionado, porque este último contiene, bajo el encabezamiento «79», en la última columna a la derecha de la columna encabezada «revised target» «objetivo revisado», unas cifras que deben corresponder a las cuotas fijadas inicialmente. Estas últimas debieron ser revisadas en el sentido de un mayor rigor porque habían sido establecidas basándose en un mercado cuyo volumen se calculó de manera excesivamente optimista, como ocurrió también en 1980. Las afirmaciones precedentes no resultan desvirtuadas por la referencia que hace el párrafo tercero del apartado 31 de la Decisión a un plan «propuesto o acordado en Zúrich para limitar mensualmente las ventas al 80 % de la media conseguida durante los ocho primeros meses del año». En efecto, dicha referencia, puesta en relación con el apartado 54 de la Decisión, debe entenderse en el sentido de que los objetivos sobre volúmenes de ventas para las ventas mensuales de los ocho primeros meses de 1979 ya se habían establecido inicialmente.

180 Por lo que se refiere al año 1980, este Tribunal hace constar que el establecimiento de unos objetivos sobre volúmenes de ventas para el conjunto del año se deduce del cuadro de fecha 26 de febrero de 1980, descubierto en los locales de ATO (p. c. g., anexo 60), que incluye una columna encabezada «agreed targets 1980» («objetivos concertados 1980»), y del informe correspondiente a las reuniones de enero de 1981 (p. c. g., anexo 17), en las cuales varios productores, entre ellos la demandante, compararon las cantidades realmente vendidas («Actual kt») con los objetivos establecidos («Target kt»). A este respecto, es importante subrayar que el hecho de que las cifras que se indican como «objetivo» para la demandante para 1980 sean diferentes en el cuadro de 26 de febrero de 1980, donde la cifra es de

165.000 toneladas, y en el informe de las reuniones de enero de 1981, donde es de 142.800 toneladas, no puede desvirtuar esta afirmación, en la medida en que, a lo largo del año 1980, las previsiones de los productores sobre el volumen del mercado para dicho año debieron ser revisadas a la baja, lo que produjo como consecuencia una revisión a la baja —en la misma proporción— de las cuotas asignadas a la demandante y a los demás productores. En efecto, en febrero de 1980, las cuotas establecidas se basaban en un mercado total de 1.390.000 toneladas, como se recogía en la columna «agreed targets 1980» («objetivos concertados 1980»), mientras que en enero de 1981 quedó claro que el volumen total del mercado se había limitado a 1.200.000 toneladas.

181 Es preciso añadir que de este mismo informe sobre las reuniones de enero de 1981 se deduce que Monte suministró sus cifras de ventas del año 1980 con el fin de compararlas con los objetivos sobre volúmenes de ventas establecidos y aceptados para 1980.

182 Respecto al año 1981, este Tribunal declara que lo que se imputó a los productores es haber participado en negociaciones destinadas a alcanzar un acuerdo sobre cuotas para ese año, haber comunicado, en este contexto, sus «aspiraciones» y, a la espera de dicho acuerdo, haber acordado, como medida transitoria, reducir sus ventas mensuales a un doceavo del 85 % del «objetivo» acordado para 1980 durante los meses de febrero y marzo de 1981; haberse asignado, para el resto del año, la misma cuota teórica que el año anterior; haber dado a conocer sus cifras de ventas cada mes en las reuniones, y, por último, haber verificado si sus ventas respetaban la cuota teórica asignada.

183 La existencia de negociaciones entre los productores encaminadas a establecer un régimen de cuotas y la comunicación de sus «aspiraciones» en el curso de dichas negociaciones vienen acreditadas por diferentes pruebas, como unos cuadros que recogen, para cada productor, sus cifras «actual» y sus «targets» para los años 1979 y 1980, así como sus «aspirations» para 1981 (p. c. g., anexos 59 y 61); un cuadro redactado en italiano (p. c. g., anexo 62) que recoge, para cada productor, su cuota para 1980, las propuestas de otros productores sobre la cuota que se le debe atribuir para 1981 y sus propias «aspiraciones» para 1981, y también una nota interna de ICI (p. c. g., anexo 63) que describe la marcha de las negociaciones y en la que se lee:

«Taking the various alternatives discussed at yesterday's meeting we would prefer to limit the volume to be shared to no more than the market is expected to reach in 1981, say 1.35 million tonnes. Although there has been no further discussion

with Shell, the four majors could set the lead by accepting a reduction in their 1980 target market share of about 0.35 % provided the more ambitious smaller producers such as Solvay, Saga, DSM, Chemie Linz, Anic/SIR also tempered their demands. Provided the majors are in agreement the anomalies could probably be best handled by individual discussions at Senior level, if possible before the meeting in Zürich.»

(«Considerando las distintas posibilidades que se discutieron en la reunión de ayer, nosotros preferiríamos limitar el volumen a repartir a una cantidad que no supere lo que se espera que alcance el mercado en 1981, es decir, 1,35 millones de toneladas. Aunque no ha habido nuevas conversaciones con Shell, los cuatro grandes podrían dar ejemplo aceptando una reducción de alrededor de un 0,35 % en la cuota de mercado que tienen como objetivo para 1980, a condición de que los pequeños productores más ambiciosos como Solvay, Saga, DSM, Chemie Linz, Anic/SIR suavicen también sus exigencias. Siempre que los grandes estén de acuerdo, la mejor forma de tratar las anomalías sería sin duda la de discutirlas individualmente a máximo nivel, si es posible antes de la reunión de Zurich.»)

Acompaña a este documento una propuesta de compromiso en cifras, que compara el resultado obtenido para cada uno con el de 1980 («% of 1980 target»).

184 La adopción de medidas transitorias consistentes en una reducción de las ventas mensuales durante los meses de febrero y marzo de 1981 a un doceavo del 85 % del «objetivo» acordado el año anterior se deduce del informe de las reuniones de enero de 1981, en el que se lee:

«In the meantime [February-March] monthly volume would be restricted to 1/12 of 85 % of the 1980 target with a freeze on customers.»

(«Durante este intervalo [febrero-marzo] el volumen mensual se reduciría a 1/12 del 85 % del objetivo 1980 con una congelación de clientes.»)

185 El hecho de que los productores se hayan asignado, para el resto del año, la misma cuota teórica que el año anterior y hayan controlado si las ventas respetaban dicha

cuota teórica intercambiándose cada mes sus cifras de ventas, queda demostrado al poner en relación tres documentos. El primero de ellos es un cuadro de fecha 21 de diciembre de 1987 (p. c. g., anexo 67), que recoge las ventas agrupadas por meses de cada productor, y cuyas tres últimas columnas relativas a los meses de noviembre y de diciembre y al total anual se añadieron a mano. El segundo es un cuadro sin fecha, redactado en italiano, con el título «Scarti per società» («Desviaciones por empresa») y descubierto en los locales de ICI (p. c. g., anexo 65), que compara para cada productor las cifras de ventas «actual» («reales») con las cifras «theoretic.(al)» («teóricas») para el período enero-diciembre de 1981. El último es un cuadro sin fecha descubierto en los locales de ICI (p. c. g., anexo 68) que, para cada productor y para el período enero-noviembre de 1981, compara las cifras de ventas y las cuotas de mercado con las de 1979 y 1980, mediante una proyección hasta el final del año.

186 En efecto, el primer cuadro muestra que los productores intercambiaron sus cifras de ventas mensuales. Al ponerlo en relación con las comparaciones entre dichas cifras y las cifras alcanzadas en 1980 —comparaciones recogidas en los otros dos cuadros, que se refieren al mismo período—, semejante intercambio de informaciones, que un operador independiente preserva celosamente como secreto comercial, corrobora las conclusiones a las que llegó la Decisión.

187 La participación de la demandante en estas diferentes actividades se deduce, por una parte, de su participación en las reuniones en las que dichas acciones tuvieron lugar y, especialmente, en las reuniones de enero de 1981 y, por otra parte, de la mención de su nombre en los diferentes documentos a que se ha aludido. En dichos documentos aparecen, además, unas cifras de las que es preciso recordar que, según declaró ICI en su respuesta a una pregunta por escrito que le dirigió este Tribunal —a la que otros demandantes se remiten en sus propias respuestas—, no habría sido posible determinarlas basándose en las estadísticas del sistema FIDES.

188 Para el año 1982, este Tribunal declara que lo que se imputó a los productores es haber participado en negociaciones destinadas a alcanzar un acuerdo sobre cuotas para dicho año; haber comunicado, en este contexto, la cantidad de toneladas que aspiraban a vender, y, a falta de un acuerdo definitivo, haber comunicado en las

reuniones durante el primer semestre del año sus cifras de ventas mensuales, comparándolas con el porcentaje alcanzado el año anterior, y haberse esforzado en limitar sus ventas mensuales, durante el segundo semestre, al porcentaje del mercado global que hubieran alcanzado durante el primer semestre de este año.

189 La existencia de negociaciones entre los productores encaminadas a establecer un régimen de cuotas y el hecho de haberse comunicado, en este contexto, sus aspiraciones, vienen acreditadas, en primer lugar, por un documento titulado «Scheme for discussions "quota system 1982"» («Sistema de cuotas 1982: base de discusión»; p. c. g., anexo 69), en el que figuran, para el conjunto de destinatarios de la Decisión, con excepción de Hercules, la cantidad de toneladas a la que cada uno consideraba tener derecho y, además, en el caso de algunos de ellos (todos excepto Anic, Linz, Petrofina, Shell y Solvay), la cantidad de toneladas que a su juicio debía asignarse a los demás productores; en segundo lugar, por una nota de ICI titulada «Polypropylene 1982, Guidelines» («Polipropileno 1982, criterios básicos»; p. c. g., anexo 70, a), en la que ICI analiza las negociaciones en curso; en tercer lugar, por un cuadro con fecha 17 de febrero de 1982 (p. c. g., anexo 70, b), en el que se comparan diferentes propuestas de reparto de las ventas —una de las cuales, titulada «ICI Original Scheme» («Proyecto inicial de ICI»), es modificada ligeramente por Monte en otro cuadro, manuscrito (p. c. g., anexo 70, c), en una columna encabezada por las palabras «Milliavacca 27/1/82» (apellido de un empleado de Monte)—, y, en último lugar, por un cuadro redactado en italiano (p. c. g., anexo 71) que constituye una propuesta compleja (descrita en el párrafo tercero *in fine* del apartado 58 de la Decisión).

190 Las medidas que se adoptaron para el primer semestre vienen probadas por el informe de la reunión de 13 de mayo de 1982 (p. c. g., anexo 24); allí se lee, entre otras cosas, lo siguiente:

«To support the move a number of other actions are needed a) limit sales volume to some agreed prop. of normal sales».

[«Para apoyar esta iniciativa son necesarias algunas medidas: a) limitar el volumen de ventas a la prop.[orción] de las ventas normales que se decida.»]

Además, la propia demandante declaró en esta reunión que:

«Now taking 10 % of Feluy output but no problems as strikes in Italy have restricted output & they have increased overseas sales. Stocks low with particular problems on copolymer. Could be further industrial trouble in July when Government announces decisions on Enoxy/MP».

(«Ahora nos estamos haciendo cargo del 10 % de la producción de Feluy, pero no tenemos problemas, porque las huelgas en Italia han reducido la producción y han hecho aumentar las ventas de ultramar. El nivel de las existencias es bajo, y el copolímero plantea problemas especiales. Podría haber nuevos problemas laborales en julio, cuando el Gobierno anuncie las decisiones sobre Enoxy/MP.»)

191 La aplicación de estas medidas viene acreditada por el informe de la reunión de 9 de junio de 1982 (p. c. g., anexo 25), que incluye en anexo un cuadro que recoge la cifra «actual» («real») de ventas de cada productor en los meses de enero a abril de 1982, comparada con una cifra «theoretical based on 1981 av(erage) market share» («teórica basada en la cuota de mercado media de 1981»), así como por el informe de la reunión de los días 20 y 21 de julio de 1982 (p. c. g., anexo 26) en lo referente al período enero-mayo de 1982 y por el de 20 de agosto de 1982 (p. c. g., anexo 28) en lo que respecta al período enero-julio de 1982.

192 Las medidas que se adoptaron para el segundo semestre resultan probadas por el informe de la reunión de 6 de octubre de 1982 (p. c. g., anexo 31); allí se lee, por una parte, que «In October this would also mean restraining sales to the Jan/June achieved market share of a market estimated at 100 kt» («En octubre, esto implicaría también limitar las ventas a la cuota de mercado alcanzada en el período enero-junio calculada sobre un mercado estimado de 100.000 toneladas») y, por otra, que «Performance against target in September was reviewed» («Se han estudiado los resultados alcanzados comparándolos con el objetivo de septiembre»). Acompaña a este informe un cuadro con el título «September provisional sales versus target (based on Jan-June market share applied to demand est(imated) at 120 Kt)» [«Ventas de septiembre (cifras provisionales) comparadas con el objetivo (calculado aplicando la cuota de mercado del período enero-junio a una demanda estimada en 120.000 toneladas»)]. Que estas medidas continuaron aplicándose lo confirma el informe de la reunión de 2 de diciembre de 1982 (p. c. g., anexo 33), que incluye un cuadro en el que se comparan, para el mes de noviembre de 1982, las ventas «Actual» («reales») con las cifras «Theoretical» («teóricas»), calculadas partiendo del «J-June % of 125 Kt» («porcentaje enero-junio de 125.000 toneladas»).

193 Este Tribunal hace constar que, por lo que respecta al año 1981 y a los dos semestres del año 1982, la Comisión dedujo acertadamente de la vigilancia mutua a que se sometía, en unas reuniones periódicas, la aplicación de un sistema de limitación de las ventas mensuales en relación con un período anterior, que los participantes en las reuniones habían adoptado dicho sistema.

194 Por lo que respecta al año 1983, este Tribunal hace constar que de los documentos aportados por la Comisión (p. c. g., anexos 33, 85 y 87) se deduce que, a finales de 1982 y comienzos de 1983, los productores de polipropileno discutieron sobre un régimen de cuotas que se aplicaría en 1983, que la demandante participó en las reuniones en las que dichas discusiones tuvieron lugar, que suministró en tales ocasiones datos sobre sus ventas y que, en el cuadro 2 anexo al informe de la reunión de 2 de diciembre de 1982 (p. c. g., anexo 33), la indicación «aceptable» figura al lado de la cuota situada junto al nombre de la demandante.

195 De ello se sigue que la demandante participó en las negociaciones encaminadas a establecer un régimen de cuotas para el año 1983.

196 En cuanto al problema de si dichas negociaciones alcanzaron efectivamente su objetivo por lo que se refiere a los dos primeros trimestres del año 1983, como afirma la Decisión (párrafo tercero del apartado 63 y apartado 64), este Tribunal subraya que del informe de la reunión de 1 de junio de 1983 (p. c. g., anexo 40) se deduce que la demandante indicó en esa reunión sus cifras de ventas para el mes de mayo, igual que otras nueve empresas. Por otra parte, en el informe de una reunión interna del grupo Shell de 17 de marzo de 1983 (p. c. g., anexo 90) puede leerse lo siguiente:

«[...] and would lead to a market share of approaching 12 % and well above the agreed Shell target of 11 %. Accordingly the following reduced sales targets were set and agreed by the integrated companies.»

(«[...] y llevaría a una cuota de mercado de alrededor del 12 %, que sería muy superior al objetivo acordado para Shell, de un 11 %. En consecuencia, las sociedades del grupo han acordado entre sí y establecido los siguientes objetivos de ventas, más reducidos.»)

Se recogen aquí las nuevas cantidades, tras lo cual la nota continúa diciendo:

«This would be 11.2 Pct of a market of 395 kt. The situation will be monitored carefully and any change from this agreed plan would need to be discussed beforehand with the other PIMS members.»

(«Esto supondría un 11,2 % de un mercado de 395.000 toneladas. Se vigilará cuidadosamente la situación y cualquier cambio respecto a lo acordado deberá discutirse previamente con los demás miembros del PIMS.»)

197 A este respecto, este Tribunal hace constar que la Comisión dedujo con acierto, al poner en relación ambos documentos, que las negociaciones entre productores habían desembocado en el establecimiento de un régimen de cuotas. En efecto, la nota interna del grupo Shell muestra que dicha empresa pedía a sus sociedades de ventas nacionales que redujeran las ventas, no para disminuir el volumen global de ventas del grupo Shell, sino para limitar a un 11 % la cuota de mercado global del grupo. Una limitación como ésta expresada en términos de cuotas de mercado no puede comprenderse sino en el contexto de un régimen de cuotas. Además, el informe de la reunión de 1 de junio de 1983 constituye un indicio adicional de la existencia de un régimen semejante, pues la finalidad primordial de un intercambio de informaciones sobre las ventas mensuales de los diferentes productores es verificar que se están respetando los compromisos asumidos.

198 Se debe subrayar, por último, que la cifra de 11 % como cuota de mercado para Shell figura no sólo en la nota interna de Shell, sino también en otros dos documentos, a saber, por una parte, una nota interna de ICI en la que esta última subraya que Shell propone esta cifra para ella misma, para Hoechst y para ICI (p. c. g., anexo 87) y, por otra, el informe redactado por ICI sobre una reunión de 29 de noviembre de 1982 entre ICI y Shell, en la cual se recordó la propuesta anterior (p. c. g., anexo 99).

199 Además, el hecho de que las ventas a la demandante no siempre correspondieran a las cuotas que se le habían asignado carece de pertinencia, puesto que el acto que se impugna, para demostrar la participación de la demandante en el sistema de cuotas, no se basa tampoco en la aplicación efectiva en el mercado de dicho sistema por parte de ésta.

200 Se debe añadir que, dada la identidad de objetivos entre las diferentes medidas de limitación de los volúmenes de ventas —a saber, disminuir la presión que el exceso de oferta ejercía sobre los precios—, la Comisión pudo deducir acertadamente que éstas se inscribían en el marco de un sistema de cuotas.

201 Procede pues concluir, a la vista de las consideraciones precedentes, que la Comisión ha demostrado suficientemente con arreglo a Derecho que la demandante figuraba entre los productores de polipropileno entre los cuales se produjeron los concursos de voluntades mencionados en la Decisión, relativos a unos objetivos sobre volúmenes de ventas para los años 1979 y 1980 y primera mitad del año 1983 y a la limitación de sus ventas mensuales en relación con un período anterior para los años 1981 y 1982, que se inscribían en el marco de un sistema de cuotas.

F. Conclusión

202 Se deduce de todas las consideraciones precedentes que la Comisión ha demostrado de manera suficiente con arreglo a Derecho toda la determinación de los hechos que realizó en contra de la demandante en el acto que se impugna y que, por consiguiente, en contra de lo que alega la demandante, la Comisión no expresó un juicio prematuro basado en ideas preconcebidas.

2. *La aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE*

A. Calificación jurídica

a) Acto que se impugna

203 Según la Decisión (párrafo primero del apartado 81), todo el conjunto de planes y de compromisos adoptados en el marco del sistema de reuniones periódicas e institucionalizadas ha constituido un «acuerdo» único y continuado a efectos del apartado 1 del artículo 85.

204 En el caso de autos, los productores, al adherirse a un plan común de regulación de los precios y de la oferta en el mercado del polipropileno, participaron en un acuerdo marco que se tradujo en una serie de subacuerdos más detallados, elaborados a intervalos periódicos (párrafo tercero del apartado 81 de la Decisión).

205 La Decisión prosigue afirmando (párrafo primero del apartado 82) que, en la ejecución en detalle del plan de conjunto, se realizaron acuerdos expresos sobre numerosos puntos, como las iniciativas individuales en materia de precios y los planes anuales sobre cuotas. A veces, sin duda, los productores no llegaron a ponerse de acuerdo sobre un proyecto definitivo, como en el caso de las cuotas para 1981 y 1982. Sin embargo, el hecho de que adoptasen medidas destinadas a colmar ese vacío, entre ellas el intercambio de informaciones y la comparación de las ventas mensuales con los resultados alcanzados en un período de referencia anterior, no sólo supone, indica la Decisión, un acuerdo expreso sobre la elaboración y la aplicación de tales medidas, sino que revela también la existencia de un acuerdo implícito para mantener, en la medida de lo posible, las posiciones respectivas de los productores.

206 La conclusión de que existía un solo acuerdo permanente no resulta afectada en absoluto, a juicio de la Comisión, por el hecho de que algunos productores inevitablemente no asistieran a todas las reuniones. El estudio y la puesta en práctica de una «iniciativa» requerían varios meses, y una ausencia ocasional no impedía para nada a un productor participar en ella (párrafo primero del apartado 83 de la Decisión).

207 Según la Decisión (párrafo primero del apartado 86), la aplicación de la colusión, dado que se basaba en un plan conjunto y detallado, constituyó un «acuerdo» a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE.

208 La Decisión (párrafo segundo del apartado 86) afirma que el concepto de «acuerdo» y el de «práctica concertada» son distintos, pero que puede ocurrir que la conducta colusoria presente elementos de una y otra forma de cooperación ilícita.

209 El concepto de «práctica concertada» se refiere, a su parecer, a una forma de coordinación entre empresas que, sin llevar la coordinación hasta el punto de concertar un acuerdo propiamente dicho, sustituyen conscientemente los riesgos de la competencia por una cooperación práctica entre ellas (párrafo tercero del apartado 86 de la Decisión).

210 Según la Decisión (párrafo primero del apartado 87), al desarrollar un concepto distinto de «práctica concertada», el Tratado pretendía impedir que las empresas eludieran la aplicación del apartado 1 del artículo 85 llegando a un entendimiento entre ellas sobre ciertos modos de actuar contrarios a la competencia y no asimilables a un acuerdo definitivo, por ejemplo, informarse mutuamente por adelantado de la actitud que pensaba adoptar cada uno, para poder así organizar su comportamiento comercial sabiendo que los competidores actuarán de la misma manera (véase la sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de julio de 1972, ICI/Comisión, 48/69, Rec. p. 619).

211 La Decisión señala que, en su sentencia de 16 de diciembre de 1975, asuntos acumulados 40/73 a 48/73, 50/73, 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 y 114/73, antes citada, el Tribunal de Justicia señaló que los criterios de cooperación y de coordinación asentados por la jurisprudencia del propio Tribunal, lejos de exigir la elaboración de un auténtico «plan», deben interpretarse a la luz de la lógica inherente a las normas sobre la competencia contenidas en el Tratado, según la cual todo agente económico debe determinar de modo autónomo la política que desea aplicar en el mercado común. Dicho requisito de autonomía, si bien es cierto que no excluye el derecho de las empresas a adaptarse con habilidad al comportamiento conocido o previsto de sus competidores, se opone sin embargo de modo riguroso a toda toma de contacto directo o indirecto entre ellas que tenga por objeto bien influir sobre el comportamiento en el mercado de un competidor actual o potencial, bien revelar a dicho competidor el comportamiento que uno mismo ha decidido o proyecta adoptar en el mercado (párrafo segundo del apartado 87 de la Decisión). Según la Decisión, a un comportamiento como éste se le puede aplicar la prohibición del apartado 1 del artículo 85, en tanto que «práctica concertada», incluso en el caso de que las partes no se pongan previamente de acuerdo sobre un plan común que regule su actuación en el mercado, sino que adopten o se sumen a unos mecanismos colusorios que faciliten la coordinación del comportamiento comercial de las mismas (primera frase del párrafo tercero del apartado 87 de la Decisión).

212 Además, la Decisión subraya, en la tercera frase del párrafo tercero de su apartado 87, que, en una práctica colusoria compleja, cabe la posibilidad de que algunos productores no hayan expresado en todo momento su aprobación formal a una

conducta adoptada por los otros, sin dejar por ello de expresar al mismo tiempo su apoyo global al plan de que se trate y de obrar en consecuencia. Así pues, desde ciertos puntos de vista, la cooperación y la colusión continuadas de los productores a lo largo de la ejecución de un acuerdo global pueden presentar, a su juicio, algunas de las características propias de una práctica concertada (quinta frase del párrafo tercero del apartado 87 de la Decisión).

213 Así pues, según la Decisión (párrafo cuarto del apartado 87), la importancia del concepto de práctica concertada se deriva no tanto de la distinción entre dicha práctica y un «acuerdo» como de la distinción entre una conducta colusoria comprendida dentro del apartado 1 del artículo 85 y un simple comportamiento paralelo, sin elemento alguno de concertación. Poco importa, pues, la forma concreta que adoptó la conducta colusoria en el caso de autos.

214 La Decisión (párrafos primero y segundo del apartado 88) afirma que la mayor parte de los productores alegaron en el curso del procedimiento administrativo que su comportamiento en el marco de las pretendidas «iniciativas sobre precios» no resultaba de ningún «acuerdo» a efectos del artículo 85 (véase el apartado 82 de la Decisión) y que tampoco era prueba de la existencia de una práctica concertada, pues este concepto implica «actos manifestados» en el mercado; ahora bien, éstos faltan totalmente en el caso de autos, pues en ningún momento se comunicó a los clientes ni lista de precios ni «precio objetivo» alguno. La Decisión rechaza este argumento porque, si fuera necesario en el caso de autos basarse en la existencia de una práctica concertada, el hecho de que los participantes estuvieran obligados a adoptar determinadas medidas para alcanzar su objetivo común ha quedado, a su parecer, plenamente demostrado. Las diversas iniciativas en materia de precios están recogidas en los documentos. No cabe duda, además, de que los distintos productores actuaron paralelamente para aplicar tales iniciativas. Las medidas adoptadas por los productores, tanto individual como colectivamente, se deducen de los documentos: informes de reuniones, notas internas, instrucciones y circulares a las oficinas de ventas y cartas a los clientes. Poco importa que hayan «publicado» o no listas de precios. Las instrucciones sobre precios, concluye la Comisión, proporcionan por sí mismas no sólo la mejor prueba posible de las acciones realizadas por cada productor para alcanzar el objetivo común, sino también, por su contenido y su cronología, la prueba de una conducta colusoria.

b) Alegaciones de las partes

215 La demandante sostiene que la Comisión no ha probado la existencia de un «acuerdo» entre los productores a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tra-

tado CEE. En efecto, aun admitiendo que para que exista «acuerdo» no es necesario que exista un contrato jurídicamente vinculante, Monte considera, sin embargo, que es preciso que las partes manifiesten de manera inequívoca su voluntad de asumir un compromiso y que los actos eventualmente realizados por ellas sean expresión fiel de dicha voluntad (sentencia del Tribunal de Justicia de 15 de julio de 1970, 41/69, antes citada, apartados 111 a 114). Según la doctrina más autorizada y el significado literal de los términos del Tratado CEE, tanto el «acuerdo» como la «práctica concertada» implican un consenso y, por consiguiente, una manifestación de voluntad. Así, todas las colusiones estipuladas por escrito deben clasificarse en la primera categoría, mientras que la expresión «práctica concertada» conviene más a las acciones realizadas tácitamente basándose en un acuerdo de principio. Una vez probada la existencia del acuerdo, escrito o verbal, detallado o de principio, basta que su objeto esté prohibido por el artículo 85 para que pueda dar lugar a un procedimiento sancionador en su contra.

216 Pero, por el contrario, Monte alega que la existencia de una práctica cuyo efecto sea del tipo de los que el artículo 85 quiere impedir no resulta suficiente para sancionar a sus autores, si no se ha probado que aquélla es el fruto de una concertación previa.

217 La demandante señala que, en lugar de esta tesis, la Comisión sostiene que existe «acuerdo» desde que una empresa se encuentra en una situación en la cual puede verse impulsada a dudar de seguir una línea de conducta provechosa para sus propios intereses a causa de un compromiso previo, independientemente de si dicho compromiso corresponde al plano jurídico, social o moral, y que existe «práctica concertada» cuando subsiste una cooperación práctica meramente de hecho que, por consiguiente, no se supone derivada de un plan o de una concertación propiamente dicha.

218 Monte considera, por último, que si la Comisión se niega a establecer una distinción entre estos conceptos es para disimular sus propias insuficiencias en materia de prueba, al pretender sucesivamente que, cuando no existen pruebas de una práctica, «poco importa, hay un acuerdo» y que, cuando no existen pruebas de un acuerdo, «poco importa, hay un comportamiento de hecho».

219 Para la Comisión, por el contrario, la cuestión de si una colusión o práctica colusoria debe calificarse jurídicamente de acuerdo o de práctica concertada a efectos del artículo 85 del Tratado CEE o de si dicha colusión conlleva elementos de una y de otra, carece prácticamente de importancia. En efecto, la Comisión señala que los términos «acuerdo» y «práctica concertada» engloban los diferentes tipos de compromisos mediante los cuales los competidores, en lugar de decidir con total independencia su línea de conducta futura en materia de competencia, se imponen mutuamente una limitación de su libertad de acción en el mercado a partir de contactos directos o indirectos entre ellos.

220 La Comisión sostiene que el empleo de términos diferentes en el artículo 85 tiene por objeto prohibir toda la gama de compromisos colusorios y no establecer un trato distinto para cada uno de ellos. Por lo tanto, la cuestión de dónde trazar la línea divisoria entre unos términos que tienen por objetivo abarcar todo el conjunto de comportamientos prohibidos carece de pertinencia. La *ratio legis* de la inclusión en el artículo 85 del concepto de «práctica concertada» consiste en contemplar también, junto a los acuerdos, aquellas formas de colusión que no son sino expresión de una coordinación de hecho o de una cooperación práctica y que, sin embargo, pueden falsear la competencia (sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de julio de 1972, 48/69, antes citada, apartados 64 a 66).

221 Esta Institución alega que de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia (sentencia de 16 de diciembre de 1975, asuntos acumulados 40/73 a 48/73, 50/73, 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 y 114/73, antes citada, apartados 173 y 174) se deduce que de lo que se trata es de oponerse a toda toma de contacto, directa o indirecta, entre agentes económicos que tenga por objeto o por efecto bien influir sobre el comportamiento en el mercado de un competidor actual o potencial, bien revelar a dicho competidor el comportamiento que uno mismo ha decidido o se propone adoptar en el mercado. Por lo tanto, según la Comisión, existe ya una práctica concertada en la fase de contactos entre los competidores, previa a cualquier actuación de éstos en el mercado.

222 La Comisión entiende que hay práctica concertada desde que existe una concertación que tenga por objeto restringir la autonomía de las empresas para actuar con independencia las unas respecto de las otras, y esto incluso si no se ha podido comprobar ningún comportamiento efectivo en el mercado. Según la Comisión, en realidad el debate gira en torno el sentido de la palabra «práctica». Esta Institución se opone a la tesis que defiende la demandante, según la cual esta palabra tiene el

sentido restrictivo de «comportamiento en el mercado». A juicio de la Comisión, dicha palabra se aplica también al simple hecho de participar en unos contactos, en la medida en que éstos tengan por objeto restringir la autonomía de las empresas.

223 La Comisión añade que si se exigiera la presencia de los dos elementos —concertación y comportamiento en el mercado— para que exista práctica concertada, esto llevaría a dejar fuera del ámbito de aplicación del artículo 85 toda una gama de prácticas que tienen por objeto, pero no necesariamente por efecto, falsear la competencia en el mercado común. Se desembocaría así en una neutralización parcial del alcance del artículo 85. Además, dicha tesis no se ajusta, a su juicio, a la jurisprudencia del Tribunal de Justicia sobre el concepto de práctica concertada (sentencias de 14 de julio de 1972, 48/69, antes citada, apartado 66; de 16 de diciembre de 1975, asuntos acumulados 40/73 a 48/73, 50/73, 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 y 114/73, antes citada, apartado 26, y de 14 de julio de 1981, Züchner, 172/80, Rec. p. 2021, apartado 14). Aunque es cierto que dicha jurisprudencia menciona en todos los casos unas prácticas en el mercado, no lo hace considerándolas un elemento constitutivo de la infracción, sino un dato de hecho a partir del cual puede inducirse la concertación. Según esta jurisprudencia, indica la Comisión, no se requiere ningún comportamiento efectivo en el mercado. Sólo se requiere una toma de contacto entre agentes económicos, reveladora de la renuncia de éstos a su necesaria autonomía.

224 Para la Comisión, pues, no es preciso que las empresas hayan puesto en práctica lo que convinieron para que exista infracción del artículo 85. Lo que el apartado 1 del artículo 85 considera condenable existe plenamente desde que la intención de sustituir los riesgos de la competencia por una cooperación se ve materializada en una concertación, sin necesidad de que se den, más tarde, unos comportamientos en el mercado susceptibles de comprobación.

225 La Comisión deduce de lo anterior, en lo relativo a las pruebas, que el acuerdo y la práctica concertada pueden probarse recurriendo a pruebas directas e indirectas. En el caso de autos, indica, no ha tenido necesidad de recurrir a pruebas indirectas, como el paralelismo de los comportamientos en el mercado, puesto que contaba ya con pruebas directas de la práctica colusoria, en especial los informes de las reuniones.

226 La Comisión afirma que se deduce claramente de los fundamentos de la Decisión que ella declaró que existía un acuerdo marco, al cual vienen a sumarse ciertos elementos característicos de acuerdos aislados y de prácticas concertadas, de modo que el conjunto constituye una situación compleja, definida en el artículo 1 de la Decisión con las palabras «acuerdo» y «práctica concertada».

227 La Comisión concluye subrayando que estaba facultada para calificar la infracción puesta de manifiesto en el caso de autos, con carácter principal, de acuerdo y, con carácter subsidiario y en la medida en que resulte necesario, de práctica concertada.

c) Apreciación del Tribunal

228 Procede hacer constar que, en contra de lo que sostiene la demandante, la Comisión calificó cada elemento de hecho utilizado contra la demandante o bien de acuerdo o bien de práctica concertada, a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE. En efecto, al leer el párrafo segundo del apartado 80 poniéndolo en relación con el párrafo tercero del apartado 81 y con el párrafo primero del apartado 82 de la Decisión, se deduce que la Comisión calificó, con carácter principal, de «acuerdo» cada uno de estos diferentes elementos.

229 Del mismo modo, al leer los párrafos segundo y tercero del apartado 86 poniéndolos en relación con el párrafo tercero del apartado 87 y con el párrafo tercero del apartado 88 de la Decisión se deduce que la Comisión calificó, con carácter subsidiario, de «prácticas concertadas» los elementos de hecho de la infracción cuando éstos, o bien no permitían llegar a la conclusión de que las partes se hubieran puesto de acuerdo previamente sobre un plan común que regulara su actuación en el mercado, pero estas últimas habían adoptado o se habían adherido a unos mecanismos colusorios que facilitaban la coordinación de sus políticas comerciales, o bien aquéllos no permitían demostrar, debido a la complejidad de la práctica colusoria, que algunos productores hubieran expresado su aprobación formal a una conducta adoptada por los otros, sin que dejaran por ello de expresar al mismo tiempo su apoyo global al plan de que se trataba y de obrar en consecuencia. Así pues, la Decisión concluye que, desde ciertos puntos de vista, la cooperación y la colusión continuadas de los productores a lo largo de la ejecución de un acuerdo global pueden presentar algunas de las características propias de una práctica concertada.

230 Este Tribunal hace constar que, dado que de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia se deduce que, para que exista acuerdo a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, basta con que las empresas de que se trate hayan expresado su voluntad común de comportarse de una determinada manera en el mercado (véanse las sentencias de 15 de julio de 1970, 41/69, antes citada, apartado 112, y de 29 de octubre de 1980, asuntos acumulados 209/78 a 215/78 y 218/78, antes citada, apartado 86), la Comisión estaba facultada para calificar de acuerdos, a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, los concursos de voluntades alcanzados entre la demandante y otros productores de polipropileno que dicha Institución ha demostrado de forma suficiente con arreglo a Derecho y que se referían a unos precios mínimos en 1977, a iniciativas sobre precios, a medidas destinadas a facilitar la aplicación de las iniciativas sobre precios, a objetivos sobre volúmenes de ventas para los años 1979 y 1980 y para la primera mitad del año 1983, así como a medidas de limitación de las ventas mensuales en relación con un período anterior para los años 1981 y 1982.

231 Además, la Comisión, tras demostrar de forma suficiente con arreglo a Derecho que los efectos de las iniciativas sobre precios continuaron hasta noviembre de 1983, consideró con acierto que la infracción prosiguió al menos hasta noviembre de 1983. En efecto, se deduce de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia que el artículo 85 también es aplicable a los acuerdos que han dejado de estar en vigor, pero que continúan produciendo efecto más allá de su terminación formal (sentencia de 3 de julio de 1985, Binon, 243/83, Rec. p. 2015, apartado 17).

232 Con vistas a definir el concepto de práctica concertada, es preciso acudir, en primer lugar, a la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, que ha establecido que los criterios de cooperación y de coordinación asentados previamente por ella deben interpretarse a la luz de la lógica inherente a las normas sobre la competencia del Tratado CEE, según la cual todo agente económico debe determinar de modo autónomo la política que desea aplicar en el mercado común. Dicho requisito de autonomía, si bien es cierto que no excluye el derecho de los agentes económicos a adaptarse con habilidad al comportamiento que han comprobado o prevén que seguirán sus competidores, se opone sin embargo de modo riguroso a toda toma de contacto directo o indirecto entre dichos operadores que tenga por objeto o por efecto bien influir sobre el comportamiento en el mercado de un competidor actual o potencial, bien revelar a dicho competidor el comportamiento que uno mismo ha decidido o se propone adoptar en el mercado (sentencia de 16 de diciembre de 1975, asuntos acumulados 40/73 a 48/73, 50/73, 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 y 114/73, antes citada, apartados 173 y 174).

233 En el caso de autos, la demandante participó en reuniones que tenían por objeto el establecimiento de objetivos sobre precios y sobre volúmenes de ventas, reuniones en las cuales los competidores intercambiaban información sobre los precios que deseaban que se practicasen en el mercado, sobre los precios que pensaban aplicar, sobre su umbral de rentabilidad, sobre las limitaciones de los volúmenes de venta que consideraban necesarias, sobre sus cifras de ventas o sobre la identidad de sus clientes. 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.

234 Así pues, la demandante no sólo ha perseguido el objetivo de eliminar por adelantado la incertidumbre sobre el comportamiento futuro de sus competidores, sino que también 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 en el mercado, la información que les reveló la demandante sobre el comportamiento que había decidido o se proponía adoptar ella misma en el mercado.

235 Se deduce de lo anterior que la Comisión actuó acertadamente al calificar, con carácter subsidiario, de prácticas concertadas a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, en razón de su objeto, las reuniones periódicas de productores de polipropileno en las que participó la demandante entre finales de 1977 y septiembre de 1983.

236 En cuanto a la cuestión de si la Comisión estaba facultada para concluir que existía una única infracción, calificada en el artículo 1 de la Decisión de «un acuerdo y práctica concertada», este Tribunal recuerda que las diferentes prácticas concertadas observadas y los diferentes acuerdos celebrados, en razón de su identidad de objeto, se inscribían en el marco de unos sistemas de reuniones periódicas, de establecimiento de objetivos sobre precios y sobre cuotas.

237 Es preciso subrayar que dichos sistemas se inscribían en el marco de una serie de esfuerzos de las empresas de que se trata que perseguían un único objetivo económico, a saber, falsear la evolución normal de los precios en el mercado del polipropileno. Por tanto, resultaría artificioso subdividir dicho comportamiento continuado, caracterizado por una única finalidad, para ver en él varias infracciones distintas. En efecto, la demandante ha participado —durante varios años— en un conjunto integrado de sistemas que constituían una única infracción, que se fue concretando progresivamente a través tanto de unos acuerdos como de unas prácticas concertadas ilícitas.

238 Es importante destacar que la Comisión estaba facultada, además, para calificar dicha infracción única de «un acuerdo y práctica concertada», en la medida en que tal infracción estaba compuesta a la vez por unos elementos que debían calificarse de «acuerdos» y por unos elementos que debían calificarse de «prácticas concertadas». En efecto, ante una infracción compleja, la doble calificación que realizó la Comisión en el artículo 1 de la Decisión debe entenderse, no como una calificación que exige la prueba simultánea y cumulativa de que cada uno de los elementos de hecho presenta los rasgos constitutivos de un acuerdo y de una práctica concertada, sino, más correctamente, como un modo de designar un todo complejo que incluye unos elementos de hecho de entre los cuales algunos se han calificado de acuerdos y otros de prácticas concertadas a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, el cual no prevé una calificación específica para este tipo de infracción compleja.

239 Por lo tanto, este motivo de la demandante debe ser rechazado.

B. Efecto restrictivo sobre la competencia

a) Acto que se impugna

240 La Decisión (párrafos primero y segundo del apartado 90) subraya que, para que el apartado 1 del artículo 85 se aplique al acuerdo, no es estrictamente necesario, habida cuenta de su objeto manifiestamente contrario a la competencia, demostrar la existencia de un efecto contrario a la misma. Sin embargo, en el caso de autos todo indica que el acuerdo ha tenido realmente un sensible efecto sobre las condiciones de la competencia.

b) Alegaciones de las partes

241 La demandante sostiene que los diferentes estudios que aportó demuestran que los pretendidos acuerdos y prácticas concertadas no tuvieron efecto sobre la competencia, la cual desempeñó plenamente su papel mientras que éstos duraron, y que ella personalmente tuvo un comportamiento competitivo en el mercado.

242 La Comisión niega que los productores de polipropileno que participaron en la práctica colusoria no adaptaran su comportamiento en el mercado en función de los acuerdos y de los contactos establecidos entre ellos y que éstos no tuvieran efectos sobre la competencia. Así, todas las instrucciones sobre precios de la demandante de las que se dispone concuerdan perfectamente con los acuerdos celebrados en las reuniones y nada indica que ocurriera de otro modo en los períodos para los cuales no se dispone de instrucciones. Este comportamiento pudo no alcanzar siempre el resultado previsto, pero, incluso en ese caso, los productores basaron sus negociaciones con los clientes en los precios acordados.

243 La Comisión llega a la conclusión de que el elemento esencial no consiste tanto en el éxito de las iniciativas acordadas como en el objetivo de restricción de la competencia que dichas iniciativas debían permitir alcanzar. Lo mismo puede decirse de los acuerdos sobre cuotas, tal como muestra el cuadro 8 de la Decisión. Aunque la Comisión reconoce que la práctica colusoria no tuvo siempre por efecto restringir la competencia, considera que esto tiene poca importancia para la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, puesto que basta con que la práctica colusoria tuviera por objeto llegar a una restricción de la competencia.

c) Apreciación del Tribunal

244 Este Tribunal hace constar que las alegaciones de la demandante pretenden demostrar, en sustancia, que su participación en las reuniones periódicas de productores de polipropileno no estaba comprendida dentro de la prohibición del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, en la medida en que tanto su propio comportamiento competitivo en el mercado como el de los demás productores prueba que la mencionada participación carecía de efecto contrario a la competencia.

245 El apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE prohíbe, considerándolos incompatibles con el mercado común, todos los acuerdos entre empresas o prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o por efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común, y, en particular, los que consistan en fijar de modo directo o indirecto los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción y en repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento.

246 Este Tribunal recuerda que de sus apreciaciones relativas a la determinación de los hechos efectuada por la Comisión se sigue que las reuniones periódicas con sus competidores en las que participó la demandante tenían por objeto restringir la competencia dentro del mercado común, en particular, mediante el establecimiento de objetivos sobre precios y sobre volúmenes de ventas, y que, en consecuencia, su participación en dichas reuniones no carecía de objeto contrario a la competencia a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE.

247 De lo anterior se deduce que debe rechazarse este motivo.

C. Incidencia sobre el comercio entre los Estados miembros

a) Acto que se impugna

248 La Decisión afirma (párrafo primero del apartado 93) que el acuerdo entre los productores podía tener un sensible efecto sobre los intercambios entre los Estados miembros.

249 En el caso de autos, el carácter universal de los compromisos colusorios, que cubrían virtualmente la totalidad de las ventas de un producto industrial de primera importancia en toda la Comunidad (y en otros países de Europa occidental), podía por sí solo desviar la corriente de intercambios de los circuitos que se habrían formado de no existir un acuerdo semejante (párrafo tercero del apartado 93 de la Decisión). Según la Decisión (párrafo cuarto del apartado 93), el hecho de fijar mediante acuerdos los precios artificialmente, en vez de dejar al mercado que encontrara por sí solo su propio equilibrio, alteró la estructura de la competencia en

el conjunto de la Comunidad. Las empresas se liberaron así de la necesidad imperiosa de reaccionar ante las fuerzas del mercado y de enfrentarse al problema del exceso de capacidad, de cuya existencia eran conscientes.

250 La Decisión (apartado 94) señala que los precios objetivo establecidos para cada Estado miembro, que se discutían a fondo en las reuniones nacionales, aunque fuera necesario tener en cuenta en alguna medida la situación local, alteraron necesariamente el modelo de intercambios y redujeron las diferencias de precios derivadas de la mayor o menor eficacia de los productores. El sistema de «account leadership», que orientaba a los clientes hacia productores concretos designados por sus nombres, agravó aún más el efecto de los compromisos en materia de precios. La Comisión reconoce que, al establecer las cuotas o los objetivos, los productores no repartieron por Estados miembros o por regiones los volúmenes asignados. Sin embargo, a su parecer, la mera existencia de una cuota o de un objetivo contribuía a restringir las posibilidades abiertas para un productor cualquiera.

b) Alegaciones de las partes

251 La demandante subraya que no se ha causado perjuicio alguno a los intercambios entre los Estados miembros y que la Comisión ha omitido completamente examinar este punto, que, sin embargo, resulta importante a la luz de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia (véase, principalmente, la sentencia de 7 de junio de 1983, Musique Diffusion française/Comisión, asuntos acumulados 100/80 a 103/80, Rec. p. 1825, apartados 86 y ss.).

252 La Comisión afirma que examinó el requisito del perjuicio causado a los intercambios entre Estados miembros en los apartados 93 y 94 de la Decisión y verificó que en el caso de autos se daba efectivamente dicho requisito.

c) Apreciación del Tribunal

253 Se debe señalar que, en contra de lo que afirma la demandante, la Comisión no tenía la obligación de demostrar que la participación de la demandante en un acuerdo y en una práctica concertada había producido un sensible efecto sobre los intercambios entre los Estados miembros. En efecto, el apartado 1 del artículo 85

del Tratado CEE requiere solamente que los acuerdos y las prácticas concertadas restrictivas de la competencia puedan afectar al comercio entre los Estados miembros. A este respecto, es preciso reconocer que las restricciones de la competencia de las que se ha dejado constancia podían desviar las corrientes comerciales de la orientación que de otro modo habrían seguido (véase la sentencia del Tribunal de Justicia de 29 de octubre de 1980, asuntos acumulados 209/78 a 215/78 y 218/78, antes citada, apartado 172).

254 De ello se sigue que la Comisión demostró de forma suficiente con arreglo a Derecho, en los apartados 93 y 94 de su Decisión, que la infracción en la que participó la demandante podía afectar al comercio entre los Estados miembros, sin que fuera necesario que demostrase que la participación individual de la demandante había afectado a los intercambios entre Estados miembros.

255 En consecuencia, procede desestimar el motivo de la demandante.

D. Circunstancias eximentes

256 La demandante alega que el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE no resulta aplicable en el caso de autos, en razón de las circunstancias en las que se vieron obligadas a actuar las empresas destinatarias de la Decisión.

1) El contexto de crisis económica

257 La demandante sostiene que la Comisión estaba obligada a analizar el contenido de los acuerdos teniendo en cuenta el contexto económico en el que éstos se inscribían, es decir, el hecho de que todos los fabricantes de polipropileno producían a pérdida. Según ella, la Comisión ha dado muestras de una concepción puramente formalista del Derecho de la competencia, como si la norma del artículo 85 del Tratado CEE fuera una norma autosuficiente que debe ser aplicada e interpretada *per se*, en vez de considerarla como una norma de carácter instrumental, destinada a aplicar los objetivos formulados en el preámbulo del Tratado CEE y a hacer efectivos los principios recogidos en la primera parte del mismo.

258 Monte indica en su réplica que, aunque la interpretación de ciertas normas del Tratado CEE con fines represivos no fuera incompatible con los objetivos y principios generales expuestos en el preámbulo y en la primera parte del Tratado, en cualquier caso habría que aplicar la «rule of reason», según la cual el auténtico criterio de valoración de la legalidad de una práctica restrictiva es el de si la restricción que ésta implica se limita simplemente a regular la competencia, o incluso a favorecerla, o bien si tiene por efecto suprimirla. Para resolver este problema, normalmente el Juez debe examinar las circunstancias específicas del sector de actividad al que se aplica la restricción, la situación de éste antes y después de que se impusiera la restricción, la naturaleza de la restricción y sus efectos reales o probables.

259 La demandante sostiene que, si la Comisión hubiera aplicado la «rule of reason» en el caso de autos, habría acabado necesariamente por llegar a la conclusión de que el hecho de que los productores busquen el modo de sobrevivir en una situación de colapso del mercado equivale a salvaguardar la competencia y no a restringirla. Basándose en un análisis de la jurisprudencia del Tribunal Supremo de los Estados Unidos de América y del Tribunal de Justicia, la demandante afirma que las prohibiciones formuladas en el artículo 85 del Tratado CEE no pueden definirse en abstracto, sino que deben ser valoradas en función del contexto económico en el que se inscriben. Por consiguiente, según ella, corresponde a la Comisión reunir datos que demuestren que, al haber sido realmente modificada la estructura del mercado, las ventajas ofrecidas a los consumidores se han visto reducidas, y la competencia efectiva en el mercado común y los intercambios intracomunitarios se han visto alterados.

260 La Comisión responde que la referencia a la «rule of reason» constituye un motivo nuevo y que se remite al buen criterio del Tribunal en lo relativo a la admisibilidad del mismo.

261 Entrando en el fondo del problema, la Comisión rechaza el análisis que la demandante hace de las jurisprudencias estadounidense y comunitaria relativas a la «rule of reason». Ella admite que la aplicación del apartado 1 del artículo 85 requiere un estudio del contexto económico en el que se inscribe la práctica colusoria, así como de las consecuencias probables o reales de ésta. En el caso de autos, afirma, dicho estudio se recoge en los apartados 2 a 13 y 89 a 94 de la Decisión.

262 La Comisión añade, sin embargo, que una práctica colusoria que afecte, como en el caso de autos, a los precios que cada una de las empresas aplicará en la venta de sus propios productos constituye una infracción *per se* del Tratado CEE, por muy ampliamente que se interprete la «rule of reason».

263 Este Tribunal considera que, dada la naturaleza económica y teleológica de la argumentación que se desarrolla en el recurso, la referencia a la «rule of reason» en la fase de réplica no constituye un motivo nuevo, sino únicamente un complemento de la argumentación expuesta en el recurso.

264 Es preciso recordar aquí que la Comisión ha demostrado de forma suficiente con arreglo a Derecho que los acuerdos y las prácticas concertadas detectados tenían un objeto contrario a la competencia a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE. Por consiguiente, la cuestión de si tuvieron un efecto contrario a la competencia sólo resulta pertinente en lo relativo a la apreciación de la cuantía de la multa y debe, por tanto, ser examinada al tratar este tema.

265 Por otra parte, es importante subrayar que el carácter patente de la infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, en particular de sus letras a), b) y c), se opone en cualquier caso a la aplicación de una «rule of reason», suponiendo que una regla de este tipo fuera de aplicación en el marco del Derecho comunitario de la competencia, puesto que, en esta hipótesis, dicha infracción debe ser considerada una infracción *per se* de las normas sobre la competencia.

266 Por consiguiente, no puede acogerse el motivo de la demandante.

2) La aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE

267 La demandante subraya en su réplica que, como lo muestra la Decisión 84/387/CEE, de 19 de julio de 1984, relativa a un acuerdo de reestructuración entre ICI y BP (Decisión BPCL-ICI; DO L 212, p. 1), la Comisión estaba perfec-

tamente informada de la situación de crisis del sector petroquímico, el cual, caracterizado por una capacidad excedentaria y confrontado a una fuerte competencia extracomunitaria, sufría considerables pérdidas y estaba obligado a reducir su capacidad de producción.

268 Monte sostiene que el sector del polipropileno presentaba las mismas características y conocía idénticas dificultades, como la Comisión lo indicó en la Decisión (apartados 6 a 11). Señala, además, que, de 1973/1974 a 1983/1984, sus precios de venta se mantuvieron al mismo nivel a pesar de la inflación. Ahora bien, dichas características se consideraron suficientes para justificar la celebración de un acuerdo en el caso de las Fibras Sintéticas (Decisión de 4 de julio de 1984, Fibras Sintéticas; DO L 207, p.17) y en el caso de BPCL-ICI. Los remedios que la Comisión autorizó a aplicar a las empresas en los dos casos que se acaban de citar eran en realidad similares al objetivo que perseguían los productores de polipropileno (una limitación controlada de la producción). La demandante concluye que la identidad entre, por una parte, las circunstancias que llevaron a la Comisión a aprobar los acuerdos celebrados en esos dos asuntos y, por otra parte, las circunstancias que se daban en el caso de autos habría debido impulsar a la Comisión a adoptar la misma actitud.

269 La Comisión indica que el argumento basado en la discriminación por comparación con otros acuerdos celebrados en situaciones de crisis constituye un motivo nuevo y que se remite al buen criterio del Tribunal en lo relativo a la admisibilidad del mismo.

270 En cuanto al fondo del argumento, la Comisión alega que la demandante no puede reivindicar el beneficio de la exención prevista en el apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE, puesto que el acuerdo de que se trata no fue notificado a la Comisión. Si dicha notificación no se produjo, ello se debió, por otra parte, a que estaba claro que la práctica colusoria presentaba unas características que la distinguían esencialmente de los acuerdos citados por Monte y excluían toda posibilidad de obtener de la Comisión una decisión de exención. Este era el caso de la fijación de precios, pues la Comisión había declarado en varias Decisiones anteriores que no podría admitirla en ningún caso.

271 Este Tribunal declara que la demandante no puede alegar en su favor que los acuerdos que ella celebró y las prácticas concertadas en las que participó habrían debido beneficiarse de la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE. En efecto, el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento nº 17 precisa que «los acuerdos, decisiones y prácticas concertadas mencionados en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado, sobrevenidos tras la entrada en vigor del presente Reglamento, y en favor de los cuales los interesados deseen invocar las disposiciones del apartado 3 del artículo 85 deberán notificarse a la Comisión. En tanto no se hayan notificado no podrá tomarse decisión alguna relativa a la aplicación del apartado 3 del artículo 85». Ahora bien, la demandante no notificó los acuerdos y las prácticas concertadas detectados.

272 Esta es la razón por la cual la demandante no puede pretender ser víctima de una discriminación en comparación con empresas cuyos acuerdos fueron exonerados en virtud del apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE.

273 De ello se sigue que procede desestimar el motivo de la demandante.

3) Los efectos beneficiosos de las medidas adoptadas por los productores

274 La demandante señala que la propia Comisión reconoció los efectos extraordinariamente beneficiosos de las medidas adoptadas por los productores. Se asistió, en efecto, a un aumento de las ventas en Europa y fuera de Europa, a un aumento de la producción y a una disminución de las importaciones. Tales efectos se obtuvieron a costa de unas pérdidas muy graves para los productores, lo que muestra que el comportamiento de estos últimos no tenía ni por objeto ni por efecto restringir o falsear el juego de la competencia. Monte deduce de ello que la función que el Tribunal de Justicia atribuyó a la competencia en materia de precios en su sentencia de 14 de julio de 1972 (48/69), antes citada, se realizó plenamente, aunque afirma al mismo tiempo que el Tribunal de Justicia indicó que la competencia a través de los precios no debe elevarse al rango de fetiche (sentencias de 25 de octubre de 1977, Metro/Comisión, 26/76, Rec. p. 1875, y de 25 de octubre de 1983, AEG/Comisión, 107/82, Rec. p. 3151). En los casos en que el precio ha pasado a ser imposible porque no llega a cubrir los costes, no puede hablarse ya de protección de la competencia.

275 Monte sostiene que si la práctica colusoria hubiera intentado verdaderamente, como afirma la Comisión, canalizar la llegada de nuevos productores, no habría habido en ese caso comportamiento contrario a la competencia por parte de las empresas. En efecto, éstas habrían podido fácilmente, por el contrario, impedir el paso a los nuevos productores. Esta es la razón por la cual el comportamiento de las empresas debe considerarse como muy competitivo.

276 La Comisión indica, en primer lugar, que los acuerdos no pueden haber tenido los efectos benéficos que les atribuye Monte y que, si hubo una evolución positiva del mercado, no fue gracias a los acuerdos, sino a pesar de ellos.

277 Subraya, a continuación, que la jurisprudencia del Tribunal de Justicia sanciona toda limitación por consenso de la competencia de precios entre las marcas (sentencia de 14 de julio de 1972, 48/69, antes citada) y que las sentencias que Monte cita se referían a acuerdos verticales y a la competencia en el seno de una misma marca.

278 La Comisión afirma, por último, que la práctica colusoria tenía principalmente por objeto canalizar la llegada masiva de nuevos productores y minimizar las consecuencias sobre los precios del exceso de capacidad al que ésta había dado lugar.

279 Este Tribunal declara que, suponiendo que se considere demostrada la evolución positiva del mercado descrita por la demandante y suponiendo que una evolución semejante tuviera algún tipo de pertinencia en el presente caso, la demandante no ha demostrado, en cualquier caso, que dicha evolución fuera imputable a los acuerdos que ella celebró y a las prácticas concertadas en las que participó.

280 A este respecto, es importante señalar que el argumento de la demandante, según el cual los productores establecidos en el mercado habrían podido obstaculizar la entrada en el mercado de los recién llegados, omite tomar en consideración el hecho de que estos recién llegados eran empresas de gran talla, que podían permitirse sufrir pérdidas, incluso importantes, durante varios años para penetrar en el mercado del polipropileno, puesto que disponían de otros sectores de actividad que les permitían compensar dichas pérdidas.

281 Por consiguiente, procede desestimar el motivo de la demandante.

4) El principio de solidaridad y de reparto de los sacrificios

282 La demandante afirma que la Comisión no tiene derecho a alegar que el estado de necesidad no legitima los comportamientos de las empresas. En el caso de autos, las empresas aplicaron el principio de solidaridad y de reparto de los sacrificios. Dicho principio, admitido en el marco del Tratado CECA (artículo 58) para las empresas siderúrgicas, debe admitirse también en el marco del Tratado CEE. Al no existir en el Tratado CEE una norma que se corresponda con el artículo 58 del Tratado CECA, corresponde a las empresas adoptar medidas de autodisciplina de este tipo.

283 Monte sostiene que la Comisión entra en contradicción con las sentencia de 28 de marzo de 1984 (asuntos acumulados 29/83 y 30/83), antes citada, al oponer competencia y solidaridad. A la luz de dicha sentencia, la demandante considera que, incluso si las empresas productoras de polipropileno se hubieran sentado a una mesa y celebrado un contrato por el que se comprometían a hacer todo lo posible para vender a precios que les permitieran cubrir costes —*quod non*— y, una vez alcanzado dicho objetivo, hubieran seguido cada una su propio camino, su comportamiento no habría sido criticable desde el punto de vista del artículo 85 del Tratado CEE.

284 La Comisión responde que el hecho que el Tratado CEE no contenga ninguna disposición análoga al artículo 58 del Tratado CECA no significa que el legislador comunitario haya delegado en las empresas la tarea de dar una forma concreta al principio de solidaridad y de reparto de los sacrificios.

285 La Comisión sostiene que la demandante hace decir a la sentencia del Tribunal de Justicia de 28 de marzo de 1984 (asuntos acumulados 29/83 y 30/83), antes citada, prácticamente lo contrario de lo que ésta dice en realidad. Dicha sentencia confirmó la ilegalidad de un contrato de asistencia entre empresas, aunque el Tribunal de Justicia se reservara la posibilidad de apreciar de otro modo acuerdos de asistencia limitados a casos de fuerza mayor. Ahora bien, dicha restricción no resulta pertinente en el caso de autos. La Comisión mantiene que competencia y solidaridad son conceptos opuestos y que sólo los poderes públicos pueden a veces intervenir para conciliarlos.

286 Este Tribunal hace constar que el principio de reparto de los sacrificios de común acuerdo entre las empresas se opone a la competencia que el artículo 85 del Tratado CEE tiene por objeto defender. Esta es la razón por la cual no corresponde a las empresas, sino únicamente a las autoridades comunitarias, en su caso a petición de las empresas, conciliar uno y otra en circunstancias excepcionales y siguiendo los procedimientos previstos al efecto en el Tratado CEE.

287 Por consiguiente, no corresponde a las empresas aplicar este principio sin remitirse a la autoridad competente y sin respetar los procedimientos previstos al efecto. A este respecto, procede subrayar en especial que, en julio de 1982, la Comisión invitó a la demandante y a otros ocho productores de polipropileno a asistir a una reunión consagrada al problema de la reestructuración de la industria plástica, que se creó un grupo de trabajo y se elaboró un informe y que, tras elaborar el informe, las empresas consideraron que no resultaba justificado un acuerdo de crisis.

288 De ello se sigue que debe desestimarse este motivo.

5) La competencia desleal

289 La demandante sostiene que el artículo 85 del Tratado CEE pretende mantener una competencia efectiva entre las empresas (sentencia del Tribunal de Justicia de 5 de abril de 1984, Van de Haar y Kaveka de Meern, asuntos acumulados 177/82 y 178/82, Rec. p. 1797) y no puede llevar a obligar a las empresas a establecer o a mantener entre sí relaciones de competencia desleal.

290 Monte señala que el comportamiento de las empresas que venden sistemáticamente a un precio inferior al coste para defender su cuota de mercado o, en todo caso, sobrevivir, constituye una competencia desleal recíproca, con arreglo a los principios generalmente admitidos en todos los Estados miembros, pues la competencia desleal tiende a eliminar los propios presupuestos de la competencia. Semejante situación de venta a pérdida forma parte, según la demandante, de lo que se conoce como «predatory pricing». Por consiguiente, no puede existir restricción de la competencia a efectos del apartado 1 del artículo 85 cuando las limitaciones que

afectan a la competencia vienen impuestas por el principio de lealtad y, *a fortiori*, cuando la supuesta infracción pretende hacer posible la existencia misma de una empresa o de una de sus ramas de actividad (sentencia del Tribunal de Justicia de 30 de junio de 1966, Maschinenbau Ulm, 56/65, Rec. p. 337). Al utilizar sus facultades para oponerse a la tentativa de saneamiento de un sector industrial, arriesgándose de este modo a provocar su destrucción, la Comisión ha incurrido manifiestamente en una desviación de poder.

291 La demandante considera que, en el caso de autos, las razones por las cuales los productores de polipropileno se reunieron con tanta frecuencia son las mismas que les empujaron a celebrar acuerdos de autodisciplina. Tales razones, admisibles desde el punto del vista del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, tenían su origen en la voluntad de éstos de sustituir la ley de la jungla por la racionalidad económica y la lealtad comercial. En el presente caso, unas empresas en situación de pérdidas crónicas, obligadas a aplicar unos precios autodestructivos, se esforzaron en reducir gradualmente su pasivo sin comprometerse a seguir comportamientos determinados ni en el presente ni en el futuro. Ahora bien, el artículo 85 pretende garantizar el mantenimiento de las condiciones normales del mercado y no el de una competencia que trastorne dichas condiciones (sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de julio de 1981, 172/80, antes citada).

292 La Comisión se declara dispuesta a admitir que el acuerdo por el cual unas empresas se comprometen a no utilizar formas de competencia desleal no está prohibido por el artículo 85, a condición, sin embargo, de que ello no desemboque en una restricción sin más de la competencia. El problema está en la definición de competencia desleal. Ahora bien, no es cierto que la venta por debajo del precio de coste constituya, en sí, una forma de competencia desleal.

293 La Comisión recuerda que es preciso distinguir entre la venta por debajo del precio de coste como instrumento para conseguir un monopolio (única que puede ser calificada de «predatory pricing») y la venta por debajo del precio de coste provocada por una modificación inesperada de la situación del mercado. Al no ser el segundo fenómeno una forma de competencia desleal, un acuerdo que intentase poner fin al mismo no escaparía a la prohibición formulada en el artículo 85. En consecuencia, la afirmación de la demandante, según la cual un acuerdo que pretendiera excluir la venta por debajo del precio de coste resulta lícito, resulta totalmente desprovista de fundamento, exactamente igual que su comparación con los códigos de autodisciplina.

294 La Comisión añade, además, que resulta inexacto decir que el artículo 85 no protege la competencia cuando la oferta y la demanda no están en equilibrio. Así, la referencia que hace la sentencia de 14 de julio de 1981 (172/80), antes citada, a las «condiciones normales del mercado» no debe entenderse en el sentido de un mercado «en equilibrio», sino más bien en el sentido de un mercado que no está falseado «artificialmente».

295 Este Tribunal declara que la venta por debajo del precio de coste puede constituir una forma de competencia desleal si pretende reforzar la posición de una empresa en detrimento de sus competidores. No puede hablarse de competencia desleal si la venta a un precio inferior al precio de coste es el resultado del juego de la oferta y de la demanda, como ocurría en este caso, tal y como ha reconocido la demandante.

296 Por consiguiente, los participantes en una práctica colusoria que pretende hacer subir los precios de un nivel inferior al precio de coste a un precio igual o superior a éste no pueden alegar que dicha práctica colusoria intentaba poner fin a una competencia desleal para justificar su comportamiento.

297 De ello se sigue que debe desestimarse este motivo

6) La analogía con los cárteles legales de materias primas

298 La demandante se refiere a las asociaciones de productores y/o de consumidores de materias primas que han realizado, salvo alguna triste excepción como la OPEP, un meritorio trabajo de estabilización de los mercados, y que nunca han sido perseguidas en virtud de las normas sobre la competencia. Subraya que, por otra parte, la Comunidad participa en algunos de estos acuerdos.

299 Monte sostiene que la necesidad de un intercambio constante de información y de frecuentes consultas entre los productores de polipropileno era una característica típica de dicho producto, que es casi una materia prima. Por tanto, la desastrosa situación del sector no era el único factor que originaba dicha necesidad.

300 La Comisión señala que los acuerdos internacionales a los que se refiere Monte son fenómenos de regulación pública del mercado y no comportamientos de empresas.

301 Este Tribunal considera que la analogía que realiza la demandante está totalmente desprovista de fundamento, dado que los acuerdos a los que ella se refiere constituyen regulaciones públicas del mercado, que no pueden compararse a los acuerdos celebrados en el caso de autos por los productores de polipropileno.

302 De aquí se sigue que procede desestimar este motivo.

7) El contexto jurídico, político y social italiano

303 La demandante alega que los Estados pueden condicionar el mercado de tal modo que la propia competencia resulte desnaturalizada (sentencia del Tribunal de Justicia de 16 de diciembre de 1975, asuntos acumulados 40/73 a 48/73, 50/73, 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 y 114/73, antes citada) y que deje de tener sentido hablar de conducta normal de la empresa. Así, en el caso de autos, Monte se encontraba vinculada por un acuerdo sindical de mantenimiento del empleo y sometida a la Ley nº 675, de 12 de agosto de 1977, sobre «procedimientos para la coordinación de la política industrial», uno de cuyos efectos principales era el de impedirle realizar los despidos que había proyectado.

304 Monte añade en su réplica que sufrió un chantaje por parte de las «Brigadas Rojas», las cuales se jactaban de querer iniciar un «proceso contra el proyecto de reestructuración poniendo en evidencia sus consecuencias desastrosas para la clase obrera».

305 Según la demandante, Monte se encontraba pues frente a la alternativa siguiente: o bien adoptar los comportamientos denunciados por la Comisión, o bien proceder a una reestructuración de la empresa con los riesgos que ello implicaba, habida cuenta de los ataques de las «Brigadas Rojas» (según Monte, dos de sus dirigentes fueron asesinados por estas últimas por ser responsables de los proyectos de reestructuración).

306 La Comisión no acepta la tesis de la demandante según la cual ella no habría podido evitar ponerse de acuerdo con los demás productores de polipropileno porque el ordenamiento jurídico italiano la obligaba a ello. Las obligaciones que imponga el Derecho nacional no pueden en efecto prevalecer sobre las que se derivan del artículo 85 (sentencias del Tribunal de Justicia de 16 de noviembre de 1977, GB-Inno, 13/77, Rec. p. 2115, apartados 34 y 35, y de 17 de enero de 1984, VBVB y VBBB/Comisión, asuntos acumulados 43/82 y 63/82, Rec. p. 19, apartado 40).

307 La Comisión alega, por una parte, que las obligaciones pretendidamente impuestas a Monte por el Derecho italiano sólo nacieron en 1981, mientras que la práctica colusoria se remonta a 1977 y, por otra parte, que Monte aceptó voluntariamente dichas obligaciones, tanto por lo que se refiere al acuerdo sindical como por lo que respecta a la Ley nº 675/77, que subordinaba la concesión de subvenciones al mantenimiento del empleo.

308 A este respecto, la Comisión subraya que, en sus sentencias de 29 de octubre de 1980, Van Landewyck, antes citada, y de 10 de diciembre de 1985, Stichting Sigarettenindustrie/Comisión (asuntos acumulados 240/82 a 242/82, 261/82, 262/82, 268/82 y 269/82, Rec. p. 3831), el Tribunal de Justicia consideró que las restricciones de la competencia eran todavía más graves cuando las regulaciones públicas habían reducido ya la competencia.

309 La Comisión sostiene que el argumento de las «Brigadas Rojas» constituye un motivo nuevo, y que se remite al buen criterio del Tribunal en lo relativo a la admisibilidad del mismo. Añade que, si la Decisión no trata esta cuestión, es porque nunca surgió a lo largo del procedimiento administrativo. Subraya, por último, que

el asesinato del Director General de Monte se produjo en 1981, mientras que la práctica colusoria se remonta a 1977.

310 Este Tribunal declara que las obligaciones a las cuales la demandante pretende haber estado sometida en virtud del Derecho italiano nacieron todas más de tres años después de la celebración del acuerdo sobre los precios mínimos. En efecto, el acuerdo sindical que impedía a la demandante realizar despidos se celebró el 19 de febrero de 1981 y la demandante fue declarada en situación de crisis el 26 de marzo de 1981, lo que le permitió beneficiarse de las ayudas derivadas de la aplicación de la Ley nº 675, de 12 de agosto de 1977, que exigía como contrapartida el mantenimiento del empleo.

311 Es preciso subrayar, además, que tanto el acuerdo sindical como la declaración de la situación de crisis de la demandante por parte del Gobierno italiano son actos a los cuales la demandante dio su consentimiento para beneficiarse de las ventajas vinculadas a los compromisos que asumía.

312 Por consiguiente, la demandante no puede pretender que las obligaciones que el Derecho italiano le imponía la colocaron en una situación tal que hacía inevitable su participación en acuerdos y prácticas concertadas contrarios al apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE.

313 Este Tribunal considera, por último, que el argumento basado en el chantaje que las «Brigadas Rojas» ejercieron sobre la demandante constituye un motivo nuevo a efectos del apartado 2 del artículo 48 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia y del apartado 2 del artículo 42 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Justicia, y que procede declarar la inadmisión del mismo con arreglo a estas normas. En efecto, dicho motivo se basa en un hecho conocido desde 1981, es decir, mucho antes del comienzo del presente procedimiento.

314 Por consiguiente no cabe acoger los motivos de la demandante.

3. *Conclusión*

315 Se deduce de todas las consideraciones precedentes que la prueba de la existencia de infracción se basa únicamente en los fundamentos recogidos en la Decisión y que procede desestimar la totalidad de los motivos de la demandante relativos a la determinación de los hechos y a la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE que realizó la Comisión.

Sobre la libertad de reunión

316 La demandante subraya que la Comisión considera que las reuniones de productores, el intercambio de información y la creación de una asociación de hecho son nocivos para la competencia, independientemente de las finalidades de dichas actividades. Tras haber establecido el objeto de una de estas reuniones o de uno de estos contactos, la Comisión considera que todos los demás contactos o reuniones tuvieron el mismo objeto. A este respecto, Monte alega que la Comisión determinó el objeto de las reuniones basándose en la respuesta de ICI a la solicitud de información (p. c. g., anexo 8), pero deformándola completamente. Además, la Comisión califica tales reuniones de «secretas» por la simple razón de que no fueron autorizadas previamente por una autoridad competente cualquiera.

317 Según la demandante, se da aquí una violación del derecho a reunirse y a intercambiar opiniones e informaciones, derecho que reconocen a las empresas las Constituciones de todos los Estados miembros. Y, *a fortiori,* cuando éstas intentan de este modo garantizar la supervivencia de un sector industrial y respetar los compromisos asumidos en materia de empleo frente a las autoridades gubernamentales.

318 La Comisión responde que el problema no es el de si hubo violación de las libertades que invoca la demandante, sino el de si hubo violación del artículo 85. La demandante no puede negar que las reuniones de productores de polipropileno tenían los objetivos que indica la Comisión. Estos se deducen claramente de numerosas pruebas documentales y de la respuesta de ICI a la solicitud de información

(p. c. g., anexo 8), respuesta que la Comisión no ha deformado en absoluto. La Comisión añade que el carácter secreto de las reuniones ha quedado claramente demostrado.

319 Este Tribunal declara que la libertad de reunión tiene por objeto permitir a las personas reunirse libremente. No tiene por objeto legitimar todas las infracciones que puedan cometerse en las reuniones o a continuación de las mismas.

320 En el caso de autos, procede recordar que, en las reuniones a las que se refiere la Decisión, los participantes en dichas reuniones infringieron el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, pues estos últimos celebraron en ellas, en particular, acuerdos sobre precios y sobre cuotas.

321 De ello se sigue que no cabe acoger este motivo.

Sobre la motivación

322 La demandante sostiene que la Comisión rechazó, sin motivación suficiente, todas las pruebas presentadas por las partes sobre la falta de efectos en el mercado de la pretendida práctica colusoria: el informe Coopers & Lybrand, un estudio econométrico relativo al mercado alemán realizado por el profesor Albach de la Universidad de Bonn y diversos documentos que describen los comportamientos divergentes de las empresas.

323 La Comisión indica que la motivación de la Decisión en lo relativo a los puntos que Monte menciona es clara y explícita (apartados 72 a 74 y 90 a 94 de la Decisión) y que la demandante no explica en qué resulta insuficiente.

324 Este Tribunal recuerda que es jurisprudencia reiterada del Tribunal de Justicia (véanse, principalmente, las sentencias de 29 de octubre de 1980, asuntos acumulados 209/78 a 215/78 y 218/78, antes citada, apartado 66, y de 10 de diciembre de 1985, asuntos acumulados 240/82 a 242/82, 261/82, 262/82, 268/82 y 269/82, antes citada, apartado 88) que, aunque en virtud del artículo 190 del Tratado CEE la Comisión está obligada a motivar sus Decisiones, indicando en ellas los antece-

dentes de hecho y de Derecho de los que depende la justificación legal de la medida y las consideraciones que la llevaron a adoptar su Decisión, no se le exige que discuta todos los puntos de hecho y de Derecho que suscitó cada interesado en el curso del procedimiento administrativo. De aquí se sigue que la Comisión no está obligada a responder a los puntos que le parezcan totalmente desprovistos de pertinencia.

325 Este Tribunal declara que de sus apreciaciones relativas a la determinación de los hechos y a la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE realizadas por la Comisión en el acto que se impugna se deduce que la Comisión tuvo perfectamente en cuenta los argumentos de la demandante relativos a los efectos de la práctica colusoria en el mercado y que indicó de manera concluyente en la Decisión (apartados 72 a 74 y 89 a 92) las razones que la llevaron a considerar que las conclusiones que la demandante extraía del informe Coopers & Lybrand y del estudio del profesor Albach carecían de fundamente.

326 De ello se sigue que procede desestimar este motivo.

Sobre la multa

327 La demandante reprocha a la Decisión haber infringido el artículo 15 del Reglamento nº 17 al no haber valorado adecuadamente la duración ni la gravedad de la infracción que se le imputa.

1. *La prescripción*

328 La demandante sostiene que, incluso si se hubiera celebrado un acuerdo sobre precios mínimos en 1977, estaría cubierto por la prescripción quinquenal prevista en el artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 2988/74 del Consejo, de 26 de noviembre de 1974, relativo a la prescripción en materia de actuaciones y de ejecución en los ámbitos del Derecho de transportes y de la competencia de la Comunidad Económica Europea (DO L 319, p. 1; EE 08/02, p. 41; en lo sucesivo, «Reglamento nº 2988/74»), en la medida en que, dada la diferente naturaleza del acuerdo sobre precios mínimos y de las reuniones que se celebraron, como reconoce la Comisión, después de diciembre de 1977, esta última no puede alegar que la infracción ha tenido un carácter continuo o continuado en el sentido del apartado 2 del artículo 1 del citado Reglamento.

329 La Comisión alega que el acuerdo celebrado en 1977 no está cubierto por la prescripción, puesto que existe un claro vínculo material y circunstancial entre todos los compromisos celebrados durante todo el tiempo que duró la práctica colusoria y que, por consiguiente, nos encontramos en presencia de una infracción única y continua. En efecto, el concepto de «prix planchers» («precios mínimos») no difiere del concepto de «prix minimaux» («precios mínimos») o de «precios objetivo».

330 Este Tribunal hace constar que, a tenor del apartado 2 del artículo 1 del Reglamento nº 2988/74, para las infracciones continuas o continuadas la prescripción quinquenal del poder de la Comisión de imponer multas sólo se empieza a contar a partir del día en que finaliza la infracción.

331 En el caso de autos, de las apreciaciones de este Tribunal relativas a la prueba de la existencia de infracción se deduce que la demandante participó, sin interrupción, en una infracción única y continua a partir del acuerdo sobre precios mínimos de mediados del año 1977 y hasta el mes de noviembre de 1983.

332 Por consiguiente, la demandante no puede invocar la prescripción de las multas.

2. *La duración de la infracción*

333 La demandante alega que la Comisión no ha sido capaz de probar ni la fecha de comienzo de la infracción ni la de finalización de la misma, y que, por tanto, no puede sostener que la infracción se prolongó durante un período de siete años.

334 La Comisión señala que la duración relativamente larga de la infracción —que se prolongó desde mediados del año 1977 hasta noviembre de 1983 al menos— justifica unas fuertes sanciones.

335 La Comisión afirma contar con pruebas de la existencia de encuentros antes de 1979 y de la persistencia de los efectos de la práctica colusoria hasta noviembre de 1983, puesto que en septiembre se dieron instrucciones sobre precios para los meses de octubre y noviembre.

336 Este Tribunal recuerda que ya declaró que la Comisión había apreciado correctamente el período durante el cual la demandante infringió el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE.

337 De ello se sigue que debe desestimarse este motivo.

3. *La gravedad de la infracción*

A. La nueva política de Comisión en materia de multas

338 La demandante reconoce que la Comisión dispone de una facultad de apreciación para determinar la cuantía de las multas que impondrá, pero subraya que no puede ejercerla de manera arbitraria (sentencias del Tribunal de Justicia de 16 de noviembre de 1983, Thyssen/Comisión, 188/82, Rec. p. 3721, y de 17 de mayo de 1984, Denkavit, 15/83, Rec. p. 2171). En virtud de dicha facultad de apreciación, la Comisión debe no sólo apreciar la existencia de infracción, sino también el contexto en el que aquélla se inscribe.

339 Monte considera que la Comisión se equivoca al pretender que ella ocupa la mejor posición para apreciar todos los factores pertinentes en la materia. Y señala como prueba de lo anterior el gran número de sentencias del Tribunal de Justicia en las cuales éste anuló o redujo las multas impuestas a las empresas (sentencias de 15 de marzo de 1967, Cimenteries CBR/Comisión, asuntos acumulados 8/66 a 11/66, Rec. p. 93; de 13 de febrero de 1979, Hoffmann-La Roche/Comisión, 85/76, Rec. p. 461; de 7 de junio de 1983, asuntos acumulados 100/80 a 103/80, antes citada, y de 10 de diciembre de 1985, asuntos acumulados 240/82 a 242/82, 261/82, 262/82, 268/82 y 269/82, antes citada).

340 La demandante alega que el papel disuasorio de la multa no figura entre los elementos que deben tomarse en consideración para determinar la cuantía de la multa con arreglo al apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17. Así, según ella, el «deber principal» de la Comisión no es «imponer en todo momento y en todos los asuntos sanciones eficaces para garantizar la aplicación del Derecho de la competencia», tal como ésta afirma basándose en su inaceptable teoría del *per se*, que hace abstracción de los objetivos y del contexto del comportamiento y no tiene en cuenta la gravedad de los hechos.

341 Monte señala, además, que la Decisión resulta claramente discriminatoria comparada con Decisiones anteriores de la Comisión, y principalmente con la que se dictó en el asunto Meldoc, relativo a la industria de la leche de los Países Bajos (Decisión de 26 de noviembre de 1986, Meldoc; DO L 348, p. 50). La demandante considera que dicha discriminación resulta tanto más importante cuanto que las razones que habrían debido inducir a la Comisión a evitar imponer una multa fueron numerosas en el caso de autos, entre ellas las circunstancias eximentes que constituyen el estado de necesidad y la legítima defensa, los compromisos de no reducir la mano de obra asumidos ante el Estado italiano, la inexistencia de cualquier efecto negativo, la existencia de beneficios considerables para el mercado y el carácter innegablemente incompleto de las pruebas.

342 Por su parte, la Comisión sostiene que, al imponer las sanciones en el presente asunto, actuó de conformidad con una política propia bien establecida y con los principios formulados por el Tribunal de Justicia en materia de multas. Subraya que, desde 1979, está siguiendo una política consistente en hacer respetar las normas en materia de competencia mediante la imposición de sanciones más duras, en particular a las categorías de infracciones bien asentadas en Derecho de la competencia y a las infracciones especialmente graves, como es la del caso de autos, buscando sobre todo acrecentar el efecto disuasorio de las sanciones. Esta política, alega, ha sido aprobada por el Tribunal de Justicia (sentencia de 7 de junio de 1983, asuntos acumulados 100/80 a 103/80, antes citada, apartados 106 y 109), quien ha admitido también, en reiteradas ocasiones, que la determinación del importe de las multas supone valorar un complejo conjunto de factores (sentencias de 7 de junio de 1983, asuntos acumulados 100/80 a 103/80, antes citada, apartado 120, y de 8 de noviembre de 1983, IAZ/Comisión, asuntos acumulados 96/82 a 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 y 110/82, Rec. p. 3369, apartado 52).

343 La Comisión está especialmente cualificada, a su parecer, para realizar dicha valoración, que sólo puede ser objeto de sanción en caso de error significativo de

hecho o de Derecho. Además, el Tribunal de Justicia ha confirmado que la Comisión puede emitir un juicio diferente, según los casos, sobre las sanciones que estima necesarias, aunque dichos casos supongan situaciones comparables (sentencias del Tribunal de Justicia de 12 de julio de 1979, BMW Belgium/Comisión, asuntos acumulados 32/78, 36/78 a 82/78, Rec. p. 2435, apartado 53, y de 9 de noviembre de 1983, 322/81, antes citada, apartados 111 y ss.).

344 La Comisión indica que el elemento fundamental de su nueva política en materia de multas era la adopción de una postura más rigurosa a la hora de evaluar la gravedad de las infracciones cometidas y al determinar el grado de disuasión necesario para impedir la reincidencia de las mismas empresas o de otras. Y señala que, en su *Decimotercer Informe sobre la Política de la Competencia*, ella había hecho especial hincapié en su intención de reforzar los efectos disuasorios de las multas mediante un aumento del nivel general de las mismas en el caso de infracciones graves, y que había definido en detalle los tipos de infracciones que se considerarían particularmente graves así como los factores que se tomarían en cuenta para determinar la cuantía de las multas.

345 La Comisión alega, por último, que la argumentación de la demandante sobre la discriminación en relación con asuntos anteriores pretende comparar cosas que no son comparables. Así, señala, en especial, que el asunto Meldoc era totalmente diferente del caso de autos, puesto que aquél se refería a una práctica colusoria regional entre pequeñas empresas que afectaba a un producto agrario.

346 Este Tribunal hace constar que de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia se deduce que la facultad de la Comisión de imponer multas a las empresas que, deliberadamente o por negligencia, cometan una infracción de las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE constituye uno de los medios asignados a la Comisión para permitirle llevar a cabo la misión de vigilancia que le otorga el Derecho comunitario. Esta misión comprende sin duda la tarea de instruir y de reprimir infracciones individuales, pero incluye también el deber de seguir una política general dirigida a aplicar los principios establecidos por el Tratado CEE en materia de competencia y a orientar en este sentido el comportamiento de las empresas. Esta es la razón por la cual el Tribunal de Justicia estimó que, para valorar la gravedad de una infracción con vistas a determinar la cuantía de la multa, la Comisión debe tomar en consideración no sólo las circunstancias particulares del caso de autos, sino también el contexto en el que se sitúa la infracción, y velar por que su acción tenga una naturaleza disuasoria, sobre todo para

los tipos de infracciones particularmente perjudiciales para la realización de los objetivos de la Comunidad. El Tribunal de Justicia consideró también que la Comisión estaba autorizada a tener en cuenta el hecho de que cierto tipo de infracciones son aún relativamente frecuentes a causa del provecho que algunas de las empresas implicadas pueden obtener de las mismas, aunque su carácter ilegal haya quedado establecido desde los inicios de la política comunitaria en materia de competencia, y, por tanto, que dicha Institución estaba autorizada a elevar el nivel de las multas para reforzar el efecto disuasorio de las mismas. El Tribunal de Justicia dedujo de este principio que el hecho de que la Comisión hubiera impuesto en el pasado unas multas de determinado nivel a ciertos tipos de infracciones no podía privarla de la posibilidad de aumentar dicho nivel, dentro de los límites indicados en el Reglamento nº 17, si ello resultaba necesario para garantizar la aplicación de la política comunitaria sobre la competencia (sentencia de 7 de junio de 1983, asuntos acumulados 100/80 a 103/80, anes citada, apartados 105 a 109).

347 A la luz de estas consideraciones, este Tribunal declara que la Comisión actuó acertadamente al calificar de infracciones particularmente graves y evidentes el establecimiento de objetivos sobre precios y sobre volúmenes de ventas, así como la adopción de medidas destinadas a facilitar la aplicación de los objetivos sobre precios, con el propósito de falsear la evolución normal de los precios en el mercado del polipropileno.

348 Por consiguiente, procede desestimar el motivo de la demandante.

B. La motivación de la multa

349 La demandante sostiene que la Decisión no está suficientemente motivada en lo relativo a la multa. En efecto, aunque la Comisión ha definido correctamente los principios que deben presidir la determinación de la cuantía de las multas, se ha abstenido totalmente de motivar la aplicación de tales principios en el caso de autos. Monte añade que de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia (sentencias de 26 de noviembre de 1975, Papeles Pintados, 73/74, Rec. p. 1491, y de 15 de marzo de 1967, asuntos acumulados 8/66 a 11/66, antes citada) se deduce que las Decisiones de la Comisión en materia de competencia deben ser motivadas con un especial cuidado cuando no forman parte de una práctica constante en materia de decisiones. Ahora bien, éste es precisamente el caso de la Decisión, según reconoce la propia Comisión.

350 Por su parte, la Comisión alega que la Decisión incluye una motivación suficiente del importe de las multas en sus apartados 107 y siguientes.

351 Este Tribunal hace constar que, para determinar la cuantía de la multa impuesta a la demandante, la Comisión definió, por una parte, los criterios que se utilizarían para determinar el nivel general de las multas impuestas a las empresas destinatarias de la Decisión (apartado 108 de la Decisión), y, por otra, estableció los criterios que se utilizarían para ponderar equitativamente las multas impuestas a cada una de estas empresas (apartado 109 de la Decisión).

352 Este Tribunal considera que los criterios recogidos en el apartado 108 de la Decisión justifican sobradamente el nivel general de las multas impuestas a las empresas destinatarias de la Decisión. A este respecto, procede subrayar especialmente que la infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, y en particular de las letras a), b) y c) del mismo, resultaba evidente, como bien sabían los productores de polipropileno, que obraron deliberadamente y dentro del mayor secreto.

353 Este Tribunal considera igualmente que los cuatro criterios mencionados en el apartado 109 de la Decisión son pertinentes y bastan por sí solos para llegar a una ponderación equitativa de las multas impuestas a cada una de las empresas.

354 Por lo que respecta a los dos primeros criterios que se mencionan en el apartado 109 de la Decisión, que son el papel desempeñado por cada una de estas empresas en los compromisos colusorios y el lapso de tiempo durante el cual participaron en la infracción, procede recordar que, dado que los fundamentos de la determinación de la cuantía de la multa deben interpretarse a la luz del conjunto de fundamentos de la Decisión, la Comisión individualizó suficientemente en relación con la demandante la toma en consideración de estos criterios.

355 Por lo que respecta a los dos últimos criterios, que son las ventas respectivas en la Comunidad de los distintos productores de polipropileno y el volumen de negocios

total de cada una de estas empresas, este Tribunal declara, basándose en las cifras que solicitó a la Comisión y cuya exactitud no ha discutido la demandante, que estos criterios no fueron aplicados de manera contraria a la equidad al determinar la cuantía de la multa impuesta a la demandante en comparación con las impuestas a otros productores.

356 De ello se sigue que debe desestimarse este motivo.

C. La gravedad intrínseca de la infracción

357 La demandante considera que el carácter «intencionado» de la violación del artículo 85 no puede constituir una circunstancia agravante a la hora de determinar de la cuantía de la multa, puesto que éste es en realidad un requisito previo para imponer una multa. Por otra parte, no es el comportamiento sino la infracción la que debe ser intencionada, es decir, que debería existir una violación deliberada del Derecho comunitario (sentencia del Tribunal de Justicia de 13 de noviembre de 1975, General Motors/Comisión, 26/75, Rec. p. 1367).

358 A este respecto, Monte sostiene que la Comisión no puede utilizar como indicio del carácter intencionado de los actos de los productores el carácter secreto de los encuentros, puesto que los precios objetivo fueron publicados en la prensa especializada, existieron contactos entre las empresas y la Comisión para discutir la situación del mercado y las primeras reuniones tuvieron lugar, según se afirma, en la Asamblea General de la EATP. En cuanto al carácter pretendidamente «flagrante» de la infracción, la demandante indica que tampoco puede constituir un motivo para agravar la multa.

359 La Comisión alega que la infracción del artículo 85 fue calculada y deliberada y que la determinación horizontal de precios y el reparto horizontal de mercados son considerados desde hace mucho tiempo como unos de los tipos de infracciones más graves contra el Derecho de la competencia. Además, la infracción fue flagrante, en el sentido de que fue evidente y manifiesta. El comportamiento de las empresas fue intencionado y poco importa, según la jurisprudencia del Tribunal de

Justicia, si la infracción se cometió por negligencia y si la demandante era o no consciente de violar la prohibición del artículo 85 (sentencia de 1 de febrero de 1978, Miller/Comisión, 19/77, Rec. p. 131; la Comisión subraya que las conclusiones presentadas por el Abogado General Sr. Mayras en el asunto 26/75, antes citado, van en el mismo sentido, en contra de lo que afirma la demandante). Los acuerdos tuvieron un carácter secreto y no fueron conocidos ni por la prensa especializada ni por la Comisión, puesto que sólo se publicaron unos precios y, en sus contactos con la Comisión, las empresas no mencionaron sus acuerdos.

360 Por otra parte, la Comisión sostiene que la infracción resultó aún más grave al estar implicados en ella prácticamente todos los fabricantes de polipropileno de la Comunidad, de modo que la dimensión, el poder económico y la cuota total de mercado de los participantes revestían una importancia excepcional.

361 Este Tribunal considera que se deduce de sus apreciaciones relativas a la prueba de la existencia de infracción que la Comisión demostró de manera satisfactoria el papel desempeñado por la demandante en la infracción mientras duró su participación en la misma, y que la Comisión actuó acertadamente al basarse en dicho papel para calcular la cuantía de la multa que procedía imponer a la demandante.

362 Además, este Tribunal hace constar que los hechos que se han declarado probados revelan, por su gravedad intrínseca —en particular el establecimiento de objetivos sobre precios y sobre volúmenes de ventas— que la demandante no actuó por imprudencia, ni siquiera por negligencia, sino que actuó de manera deliberada.

363 A este respecto, es preciso subrayar que las empresas que participaron en la infracción mencionada en la Decisión controlan la práctica totalidad del mercado de referencia, lo que indica de manera evidente que la infracción que cometieron juntas pudo restringir la competencia.

364 Por consiguiente, procede desestimar este motivo.

D. La toma en consideración de los efectos de la infracción

365 La demandante sostiene que la Comisión habría debido tener en cuenta el comportamiento real de Monte en el mercado, tanto en lo relativo a los precios como a los volúmenes de ventas, y la absoluta falta de efectos de la práctica colusoria sobre el mercado y sobre los intercambios entre Estados miembros.

366 Monte añade que los comportamientos objeto de la acusación no causaron perjuicio alguno a los clientes, los cuales, por otra parte, no han formulado protesta o reclamación alguna contra ellos. Además, dichos clientes presentan unos balances muy positivos durante el período que se examina, a diferencia de los productores de polipropileno, cuyo sector fue devastado y que habrían desaparecido en su mayor parte si no hubieran adoptado las iniciativas objeto de la acusación.

367 La Comisión replica que las protestas de Monte en cuanto a la falta de efectos de la práctica colusoria son irrelevantes, puesto que, por una parte, la práctica colusoria tuvo un efecto real sobre los precios y; por otra parte, para calcular la cuantía de la multas, la Comisión tuvo en cuenta el hecho de que, por regla general, las iniciativas sobre precios no alcanzaron plenamente sus objetivos (apartado 108 de la Decisión). Al actuar así, afirma, hizo, por otra parte, más de lo que estaba obligada a hacer, puesto que el artículo 85 del Tratado CEE obliga a sancionar no sólo las prácticas colusorias que tienen por efecto obstaculizar la competencia, sino también las que tienen este objeto. Por lo demás, la Comisión se remite a su determinación de los hechos y a sus argumentos relativos al efecto de la infracción sobre la competencia y a su incidencia sobre el comercio entre los Estados miembros.

368 La Comisión sostiene que la demandante no puede, sin contradecirse, pretender que la práctica colusoria no tuvo efecto alguno sobre los precios y mantener al mismo tiempo que tuvo consecuencias benéficas para la totalidad del sector del polipropileno, que pudo salvarse gracias a ella.

369 Este Tribunal hace constar que la Comisión distinguió dos tipos de efectos de la infracción. El primero consiste en el hecho de que, tras haber acordado unos precios objetivo en sus reuniones, todos los productores indicaron a sus departamentos comerciales que aplicaran estos precios, de modo que los «objetivos» se utilizaban como base en la negociación de precios con los clientes. Esto permitió a la Comisión llegar a la conclusión de que en el caso de autos todo indica que el acuerdo produjo efectivamente un sensible efecto sobre la competencia (párrafo segundo del apartado 74 de la Decisión, que remite al apartado 90). El segundo reside en el hecho de que la evolución de los precios facturados a los diferentes clientes, comparada con los objetivos sobre precios establecidos en el marco de iniciativas sobre precios concretas, concuerda con los informes sobre aplicación de las iniciativas sobre precios, según se deduce de los documentos descubiertos en los locales de ICI y de otros productores (párrafo sexto del apartado 74 de la Decisión).

370 Se debe subrayar que la Comisión demostró de forma suficiente con arreglo a Derecho el primer tipo de efectos, partiendo de las numerosas instrucciones de precios dadas por los diferentes productores, instrucciones que concuerdan entre sí y también con los objetivos sobre precios establecidos en las reuniones, y que estaban claramente destinadas a ser utilizadas como base para negociar los precios con los clientes.

371 Por lo que respecta al segundo tipo de efectos, procede señalar que la Comisión indicó ya en el último guión del apartado 108 de la Decisión que, para moderar el importe de las sanciones, se había basado en el hecho de que, por regla general, las iniciativas sobre precios no habían alcanzado plenamente sus objetivos y de que, en definitiva, no existía ninguna medida coactiva capaz de garantizar que se respetasen las cuotas y los demás compromisos.

372 Dado que la fundamentación de la Decisión en lo relativo a la determinación de la cuantía de la multa debe leerse a la luz de los restantes fundamentos de la Decisión, es preciso llegar a la conclusión de que la Comisión, obrando con acierto, tuvo plenamente en cuenta el primer tipo de efectos, y de que tuvo en cuenta el carácter limitado del segundo tipo de efectos. A este respecto, se debe subrayar que la demandante no ha indicado en qué medida fue insuficiente esta toma en consideración del carácter limitado del segundo tipo de efectos a la hora de moderar la cuantía de las multas.

373 De las consideraciones precedentes se deduce que los fundamentos de la Decisión apoyan la parte dispositiva de la misma, tanto en lo relativo a la prueba de la existencia de infracción en contra de la demandante como en lo relativo a la extensión de los efectos de la infracción que se tomaron en cuenta para determinar la cuantía de las multas. Por consiguiente, no existe indicio alguno que permita afirmar que la Comisión basó su Decisión en la toma en consideración de unos efectos más extensos que los recogidos en su exposición de motivos, en contra de lo que pretende la demandante al citar ciertos comentarios realizados por funcionarios de la Comisión en una conferencia de prensa relativa a la Decisión. De ello se sigue que la Decisión no se adoptó basándose en unos motivos diferentes de los indicados en ella y que, por consiguiente, no cabe hablar de desviación de poder.

374 Por consiguiente, procede desestimar el motivo de la demandante.

E. La toma en consideración insuficiente del contexto de crisis económica

375 La demandante señala que la Comisión no tuvo en cuenta ni la situación de crisis manifiesta en la que se encontraba la industria del polipropileno ni las pérdidas sustanciales que esta crisis produjo. Por lo que respecta a la importancia de sus pérdidas, la demandante solicita que se proceda al examen de testigos para probar la veracidad de los datos contables que ella ha aportado. Considera que la Comisión habría debido tener en cuenta dichas pérdidas, al menos en concepto de circunstancia atenuante (sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de febrero de 1978, 27/76, antes citada).

376 Monte añade que, al subrayar que la multa no superó el límite del 10 % del volumen de negocios que establece el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, la Comisión omitió tomar en consideración que dicho límite teórico no puede aplicarse a unas empresas que han sufrido pérdidas considerables.

377 La Comisión responde que ella reconoció que las empresas afectadas habrían sufrido pérdidas sustanciales en la explotación de su sector del polipropileno durante un período muy largo para moderar la cuantía de las multas, aunque considera que no estaba obligada a tenerlo en cuenta.

378 La Comisión considera que las sanciones pueden ser proporcionadas al volumen de negocios no sólo cuando las empresas han obtenido beneficios, sino también cuando han sufrido pérdidas.

379 Este Tribunal hace constar que la Comisión indicó explícitamente en el último guión del apartado 108 de la Decisión que tuvo en cuenta el hecho de que las empresas habían sufrido pérdidas sustanciales en la explotación de sus actividades en el sector del polipropileno durante un período muy largo, lo que demuestra no sólo que la Comisión tuvo en cuenta las pérdidas, sino también que tuvo en cuenta, por esto mismo, las condiciones económicas desfavorables del sector (sentencia del Tribunal de Justicia de 9 de noviembre de 1983, 322/81, antes citada, apartados 111 y ss.) con vistas a determinar el nivel general de las multas, teniendo en cuenta igualmente los demás criterios mencionados en el apartado 108.

380 Por otra parte, el límite del 10 % del volumen de negocios indicado en el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17 no constituye un criterio para determinar la cuantía de las multas, sino un límite máximo que se aplica, en su condición de tal, en todas las circunstancias.

381 Este Tribunal considera, por último, que la solicitud de la demandante de que se proceda al examen de testigos para comprobar la veracidad de los datos contables que ella aportó carece de objeto, en la medida en que este Tribunal hace constar que la Comisión tuvo suficientemente en cuenta tales datos, cuya exactitud no ha impugnado.

382 De ello se sigue que procede desestimar este motivo.

F. La toma en consideración de circunstancias atenuantes

383 La demandante alega que las diferentes circunstancias eximentes que ella ha invocado, relativas principalmente al contexto político y social nacional o a los efectos beneficiosos de la práctica colusoria, habrían debido ser tomadas en consideración en concepto de circunstancias atenuantes.

384 Por lo que respecta al contexto nacional italiano, la Comisión recuerda que los datos alegados por la demandante son muy posteriores al comienzo de la práctica colusoria y que carecen de pertinencia en el plano jurídico.

385 Este Tribunal recuerda que los diferentes hechos alegados por la demandante como circunstancias eximentes no permiten borrar el carácter ilícito de su comportamiento, puesto que no es posible admitir que la participación en una práctica colusoria ilícita pueda constituir un medio de legítima defensa. Por consiguiente, es como máximo en la fase de la determinación de la cuantía de la multa donde la Comisión habría podido eventualmente tener en cuenta tales hechos, considerándolos circunstancias atenuantes, pero sin estar no obstante obligada a ello.

386 A este respecto, y en la medida en que la demandante solicite que este Tribunal ejerza su competencia de plena jurisdicción, este Tribunal recuerda que los criterios recogidos en el punto 108 de la Decisión justifican ampliamente el nivel general de las multas impuestas a las empresas destinatarias de la Decisión, teniendo en cuenta, en particular, el carácter especialmente patente de la infracción cometida.

387 Por consiguiente, procede desestimar el motivo de la demandante.

G. Conclusión

388 De todas las consideraciones precedentes se deduce que la multa impuesta a la demandante es adecuada a la duración y a la gravedad de la infracción de las normas sobre la competencia comunitarias que, según consta, cometió aquélla. Dado que la Decisión de la Comisión no está viciada por ilegalidad alguna ni por acto lesivo alguno, no puede generar la responsabilidad de la Comisión.

Sobre la reapertura de la fase oral del procedimiento

389 Mediante escrito presentado en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia el 6 de marzo de 1992, la demandante solicitó a este Tribunal que reabriera la fase oral del procedimiento y que ordenase ciertas diligencias de prueba, en razón de las declaraciones realizadas por la Comisión en la conferencia de prensa que ésta ofreció el 28 de febrero de 1982, tras dictarse la sentencia en los asuntos T-79/89, T-84/89 a T-86/89, T-89/89, T-91/89, T-92/89, T-94/89, T-96/89, T-98/89, T-102/89 y T-104/89.

390 Tras oír de nuevo al Abogado General, este Tribunal considera, con arreglo a lo establecido en el artículo 62 de su Reglamento de Procedimiento, que no procede ordenar la reapertura de la fase oral del procedimiento ni proceder a la práctica de las diligencias de prueba solicitadas por la demandante.

391 Procede señalar que la sentencia de 27 de febrero de 1992, BASF y otros/Comisión (asuntos acumulados T-79/89, T-84/89 a T-86/89, T-89/89, T-91/89, T-92/89, T-94/89, T-96/89, T-98/89, T-102/89 y T-104/89, Rec. p. II-315, no justifica en sí misma la reapertura de la fase oral del procedimiento en el presente asunto. En efecto, este Tribunal hace constar que un acto notificado y publicado debe presumirse válido. Incumbe por tanto a aquel que invoca la invalidez formal o la inexistencia de un acto dar al Tribunal razones para ir más allá de la apariencia de validez del acto formalmente notificado y publicado. En el caso de autos, los demandantes en el presente asunto no han aportado indicio alguno que pudiera sugerir que el acto notificado y publicado no había sido aprobado o adoptado por los miembros de la Comisión actuando colegiadamente. En particular, en contra de lo ocurrido en los asuntos PVC (sentencia de 27 de febrero de 1992, asuntos acumulados T-79/89, T-84/89 a T-86/89, T-89/89, T-91/89, T-92/89, T-94/89, T-96/89, T-98/89, T-102/89 y T-104/89, antes citada, apartados 32 y ss.), en el caso de autos los demandantes no han aportado indicio alguno de que el principio de intangibilidad del acto adoptado hubiera sido violado por una modificación del texto de la Decisión tras la reunión del Colegio de Comisarios en la que ésta fue adoptada.

Costas

392 A tenor del apartado 2 del artículo 87 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia, la parte que pierda el proceso será condenada en costas, si así se hubiere solicitado. Por haber sido desestimados los motivos formulados por la demandante y al haber solicitado la Comisión la condena en costas de la demandante, procede condenar a esta última en costas, incluidas las del procedimiento incoado ante el Tribunal de Justicia al amparo del artículo 83 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Justicia.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Primera)

decide:

1) **Desestimar el recurso.**

2) **Condenar a la demandante en costas, incluidas las del procedimiento incoado ante el Tribunal de Justicia al amparo del artículo 83 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Justicia.**

Cruz Vilaça Schintgen

Kirschner Lenaerts Edward

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 10 de marzo de 1992.

El Secretario

H. Jung

El Presidente

J.L. Cruz Vilaça