

## II

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

## COMISIÓN

## 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)

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

(86/398/CEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento n° 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado <sup>(1)</sup>, cuya última modificación la constituye el Acta de adhesión de España y de Portugal y, en particular, el apartado 1 de su artículo 3,

Vista la Decisión de la Comisión de 30 de abril de 1984 de abrir un procedimiento de oficio,

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

Después de haber dado a las partes interesadas la ocasión de dar a conocer sus puntos de vista sobre las objeciones presentadas por la Comisión, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 19 del Reglamento n° 17 y en el Reglamento n° 99/63/CEE de la Comisión, de 25 de julio de 1963, relativo a las audiencias previstas en los apartados 1 y 2 del artículo 19 del Reglamento n° 17 del Consejo <sup>(2)</sup>,

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

Considerando los siguientes puntos de hecho y de derecho:

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

## PARTE I

## EXPOSICIÓN DE LOS HECHOS

(1) La presente Decisión es el resultado de las investigaciones realizadas en octubre de 1983, en virtud del apartado 3 del artículo 14 del Reglamento n° 17, en la mayor parte de los productores de polipropileno termoplástico bruto que abastecen el mercado comunitario. Durante estas investigaciones, la Comisión descubrió documentos acreditativos de que la mayoría de los suministradores de polipropileno en la CEE habían participado con regularidad, desde finales de 1977 aproximadamente, en un sistema institucionalizado de reuniones organizadas entre representantes de los productores, a nivel de dirigentes y de directores técnicos (las denominadas reuniones de «jefes» y «expertos»). Durante estas reuniones, que al final se celebraban dos veces al mes y que se completaban mediante reuniones locales *ad hoc* organizadas en

cada Estado miembro, los productores desarrollaron un sistema de control anual de los volúmenes de producción con el objeto de repartirse el mercado disponible de conformidad con objetivos convenidos en forma de porcentajes o de toneladas, y fijaron periódicamente objetivos de precios aplicados en el marco de un sistema llamado de «iniciativas» en materia de precios. Los cuatro productores principales, ICI, HOECHST, MONTEPOLIMERI Y SHELL (el último de los cuales no asistió sin embargo a las reuniones periódicas de jefes o de expertos) formaban un directorio oficioso conocido con el nombre de los «cuatro grandes», con la tarea de dirigir y estimular a los pequeños productores en la aplicación de los diversos dispositivos.

## A. El mercado

### I. El producto

- (2) El producto objeto de la presente Decisión es el polipropileno, que es uno de los principales polímeros termoplásticos brutos, que se inventó en 1954. Es un derivado último del petróleo bruto. La nafta, materia prima básica en la industria petroquímica, se obtiene del petróleo y se somete luego a un proceso de reforma o de craqueo para producir (entre otros) el propileno, que constituye la materia prima del polipropileno.

El polipropileno se vende por los productores a los transformadores, que lo convierten en productos acabados o semiacabados. Algunos productores están integrados verticalmente en el sector de la transformación. La conversión puede realizarse mediante extrusión, mediante moldeo por inyección o mediante moldeo por soplado, en función de la aplicación buscada.

- (3) Los principales productores de polipropileno tienen una gama de más de cien calidades diferentes, que engloban un amplio abanico de utilizaciones finales.

A modo de sencilla referencia, los tipos básicos principales de polipropileno pueden designarse con el nombre de rafia (o fibra), homopolímero para moldeo por inyección, copolímero para moldeo por inyección, copolímero «high impact» y laminar.

Las aplicaciones del polipropileno incluyen la fabricación de láminas para el embalaje o la grabación, cuerdas, ropas, componentes para automóviles, artículos para el hogar y otros productos de consumo.

Cuando la comparación entre los precios es favorable, el polipropileno puede sustituir a productos como la madera, el metal, el papel, los textiles o el yute, así como otros plásticos como el polistireno o el cloruro de polivinilo (PVC).

En los tipos más baratos (como la rafia y las fibras), el producto es bastante homogéneo; por el contrario, en el sector de los copolímeros, las posibilidades de sustituir a un suministrador por otro pueden estar limitadas por las propiedades físicas o químicas diferentes de sus productos respectivos.

### II. Las empresas

- (4) Las empresas destinatarias de la presente Decisión son todas importantes fabricantes de productos petroquímicos. Tienen en su mayoría su sede social e instalaciones de producción en la Comunidad. Un pequeño número depende para sus ventas de polipropileno de una sede comercial situada fuera de la Comunidad, lo que no les impide abastecer el mercado comunitario.
- (5) Las empresas que han participado en las infracciones son:
- ANIC SpA, Milán, Italia (ANIC),

- ATO CHIMIE SA, París, Francia (en la actualidad ATOCHEM) (ATO),
- BASF AG, Ludwigshafen, Alemania (BASF),
- DSM N.V., Heerlen, Países Bajos (DSM),
- HERCULES CHEMICALS N.V., Bruselas, Bélgica (HERCULES),
- HOECHST AG, Frankfurt am Main, Alemania (HOECHST),
- CHEMISCHE WERKE HÜLS, Marl, Alemania (HÜLS),
- ICI PLC, Londres, Reino Unido (ICI),
- CHEMISCHE WERKE LINZ, Linz, Austria (LINZ),
- MONTEPOLIMERI SpA, Milán, Italia (en la actualidad MONTE-PIDE) (MONTEPOLIMERI),
- PETROFINA SA, Bruselas, Bélgica (PETROFINA),
- RHÔNE-POULENC SA, París, Francia (RHÔNE-POULENC),
- SHELL INTERNATIONAL CHEMICALS Co. Ltd, Londres, Reino Unido (SHELL),
- SOLVAY & Cie, Bruselas, Bélgica (SOLVAY),
- SAGA PETROKJEMI A.S. & Co. (actualmente fusionada con STATOIL), Bamble, Noruega (SAGA).

BP CHEMICALS LTD, sucesor de RHÔNE-POULENC, y AMOCO CHEMICALS LTD han recibido una comunicación de las quejas, pero estos dos productores no son objeto de la presente Decisión.

### III. Evolución del mercado de polipropileno

- (6) El mercado de polipropileno en la CEE está en la actualidad abastecido por unos dieciséis productores de Europa occidental, incluidos los de España y Portugal, que no son partes en el presente procedimiento<sup>(1)</sup>. Han tenido lugar algunos cambios estructurales en el sector desde la fecha de la última reunión conocida de los productores, que es de finales de 1983, especialmente con la creación por MONTEPOLIMERI y HERCULES de una filial común denominada HIMONT. En cuanto a SAGA CHEMICALS A.S. & Co., el productor noruego, ha sido absorbido por la sociedad petrolera nacionalizada STATOIL a finales de 1983, y ahora constituye un centro de beneficios para este productor y ya no tiene personalidad jurídica diferenciada.
- (7) El mercado de polipropileno en Europa occidental está abastecido casi de forma exclusiva desde instalaciones europeas de producción. Los suministros pro-

<sup>(1)</sup> Los productores españoles y portugueses ALCUDIA y CNP participaron en ocasiones en reuniones, pero limitaron sus ventas a España y Portugal, que en esa época no eran Estados miembros de la CEE.

cedentes de Estados Unidos, de Europa oriental y de Japón, son relativamente poco importantes (entre 1 % y 2,5 % por año en los últimos cinco años) aunque no haya en vigor ninguna restricción cuantitativa oficial de las importaciones.

La demanda total de polipropileno (de todos los tipos) en Europa occidental se estimó en 1983 en aproximadamente 1,6 millones de toneladas. Las exportaciones de los productores de Europa occidental hacia los mercados no europeos («deep sea markets») se elevó a unas 350 000 toneladas. La capacidad nominal («nameplate») estimada de Europa occidental en 1983 de alrededor de 2 430 000 toneladas, pero la capacidad «real» fue tal vez ligeramente inferior (alrededor de las 2 100 000 toneladas) <sup>(1)</sup>.

- (8) Los cuatro grandes productores, es decir MONTEPOLIMERI, HOECHST, ICI y SHELL, representan juntos alrededor del 50 % del mercado comunitario de polipropileno (en 1977 sus cuotas acumuladas ascendían al 64 %). MONTEPOLIMERI era propietario de varias fábricas en Italia y poseía junto con PETROFINA una instalación de producción en Bélgica. HOECHST, el principal productor alemán, poseía unidades de producción en Francia y España, así como en Alemania. Igualmente, ICI poseía una fábrica no únicamente en el Reino Unido, sino también en los Países Bajos, las fábricas del grupo SHELL estaban en el Reino Unido, en los Países Bajos y en Francia.

Existe un importante comercio de polipropileno entre los Estados miembros. Las instalaciones de producción se hallan en Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, España, Portugal y el Reino Unido, y cada uno de los entonces productores de la CEE suministraban el producto en la mayoría o en todos los Estados miembros.

MONTEPOLIMERI (que forma parte del grupo MONTEDISON), principal productor comunitario, tenía en 1982 alrededor del 15 % del mercado. Tras haberse hecho cargo en 1983 de los negocios de otro productor italiano, ANIC, representaba cerca del 18 % del mercado europeo.

El 1 de octubre de 1983, MONTEPOLIMERI creó una sociedad común (HIMONT) con el principal productor americano de polipropileno, HERCULES, cuya filial química europea es HERCULES CHEMICALS SA. La nueva sociedad HIMONT reagrupa todas las instalaciones de producción de los dos fabricantes en el mundo, aunque han mantenido en Europa servicios de comercialización separados. MONTEPOLIMERI es en la actualidad conocido con el nombre de MONTEDIPE, tras una reorganización interna del grupo MONTEDISON.

<sup>(1)</sup> La capacidad nominal («nameplate») es la producción teórica anual de una factoría según la estiman sus técnicos de producción en el supuesto de que se trabaje a pleno rendimiento durante todo el año y que produzca un producto estándar. La capacidad «real» (normalmente el 85 % o el 90 % de la nominal) refleja la producción óptima en las condiciones ideales de una mezcla de productos.

ICI, SHELL y HOECHST son de dimensiones comparables, y cada una tiene en Europa occidental una cuota de mercado de alrededor del 11 %. Con anterioridad a la creación de HIMONT, HERCULES poseía una cuota del mercado de Europa occidental ligeramente inferior al 6 %. ATO, BASF, DSM, HÜLS, LINZ, SOLVAY y SAGA (en la actualidad STATOIL), tenían entre un 3 y un 5 % del mercado. El último productor en penetrar en el mercado, PETROFINA, es el más pequeño, con menos del 2 % del mercado en 1983 (ver el cuadro 1).

- (9) El más importante mercado nacional de la Comunidad para el polipropileno es Alemania (aproximadamente el 24 % del consumo de Europa occidental en 1982), seguida de Italia (23 %), el Reino Unido (19 %) y Francia (16 %) (ver el cuadro 2 del Anexo).

El consumo de polipropileno en Europa occidental se ha quintuplicado desde 1970. Durante los años 70, la progresión media de la demanda, ha sido del 15 al 20 % por año. Durante los años 80, el ritmo de crecimiento se ha reducido algo, aunque es de aproximadamente 9 % como media. Las ventas de 1,6 millones de toneladas realizadas en 1983 han representado un aumento del 15 % con relación a 1982, año en el que el crecimiento había sido del 6 % con relación a 1981.

- (10) Con anterioridad a 1977, el mercado de polipropileno en Europa occidental (que se elevaba en aquel año a 960 000 toneladas) era abastecido por diez productores, que eran, aparte de los cuatro grandes, ANIC en Italia, RHÔNE-POULENC en Francia, ALCUDIA en España, HÜLS y BASF en Alemania y el productor austriaco de propiedad estatal LINZ.

Las patentes de control propiedad de MONTEDISON expiraron en la mayor parte de los países europeos en 1976 - 1978.

En 1977 aparecieron siete nuevos productores en Europa occidental: AMOCO y HERCULES en Bélgica, ATO y SOLVAY en Francia, SIR en Italia, DSM en los Países Bajos y TAQSA en España. SAGA, el productor noruego, comenzó a operar hacia mediados del año 1978. Además los productores ya establecidos, SHELL e ICI construyeron en Francia y en los Países Bajos nuevas fábricas, que comenzaron su actividad en 1978. La fábrica MONTEFINA en Bélgica (que pertenece conjuntamente a PETROFINA y MONTEPOLIMERI) fue encargada a principios de 1980. MONTEFINA actuó en un principio como sociedad común de comercialización en nombre de los dos accionistas. Desde marzo de 1982, PETROFINA ha vendido por sí misma la parte de producción que le correspondía en esta empresa, y el resto es comercializado por MONTEPOLIMERI.

Desde que la Comisión inició sus investigaciones, un determinado número de productores han o bien aumentado la capacidad de sus instalaciones existentes de polipropileno, o bien construido nuevas instalaciones.

- (11) La llegada en 1977 - 1978 de nuevos productores, con una capacidad nominal de alrededor de 480 000

toneladas, ha conllevado un aumento sustancial de la capacidad instalada en Europa occidental, que durante algunos años no se ha correspondido con un aumento paralelo de la demanda en el mercado.

Según las cifras suministradas por ICI, el consumo de polipropileno en Europa occidental en 1977 implicaba el uso del 51% de las capacidades reales de producción, mientras que en 1983 el consumo de Europa occidental representaba un porcentaje de utilización del 72%. Habida cuenta de la producción destinada a la exportación, los porcentajes de utilización de las fábricas eran del 60% en 1977 y del 90% en 1983.

Los documentos obtenidos por la Comisión reflejan el parecer de los productores, según los cuales la oferta y la demanda se encontrarían aproximadamente equilibradas a partir de 1982; según las cifras de ICI, el porcentaje medio de utilización de los productores europeos habría llegado incluso al 90% en 1983 (exportaciones incluidas).

El balance comercial de Europa occidental desde 1980 hasta 1983 fue el siguiente:

(en millares de toneladas)

	1980	1981	1982	1983
Ventas en la CEE	1 068	1 189	1 230	1 400
Ventas en el resto de Europa	153	168	182	200
Ventas en el resto del mundo	257	300	358	400
Total de la producción de Europa occidental	1 478	1 657	1 770	2 000
Total del mercado de Europa occidental	1 251	1 367	1 425	1 620
Importaciones	30	10	13	20
Penetración de las importaciones	(= 2,4 %)	(0,7 %)	(0,9 %)	(1,25 %)

Fuentes: Datos FIDES, documentación interna de los productores, cálculos ICI.

#### IV. Costos y rentabilidad

- (12) Durante la mayor parte del período cubierto por la investigación, el mercado de polipropileno se había caracterizado bien por una escasa rentabilidad, bien por pérdidas sustanciales.

Los costos fijos son considerables, de forma que la rentabilidad está en gran medida en función de un alto porcentaje de utilización de las instalaciones.

En cuanto a los costos variables, el coste de la materia básica, el propileno, es uno de los elementos principales que componen el precio de coste del polipropileno. Según los productores, el precio del propileno en DM se ha doblado de 1977 a 1983 (e incluso más durante una parte de los años 1981 y 1982). Si los precios del polipropileno hubieran pasado, durante el

mismo período, de 1,00 DM/kg a 2,00 o más, habrían fluctuado considerablemente; en ciertos momentos, el margen entre el precio del propileno y el del polipropileno (clase rafia) se habría reducido hasta el punto que los productores ni siquiera habrían cubierto sus costos variables.

Así, mientras el coste de la materia prima (propileno) venía a ser aproximadamente el 30-35% del precio del polipropileno (clase rafia) en 1977-1978, entre 1980 y 1982 subió al 55-60% y cayó sobre el 50% a finales de 1983. (Para las categorías superiores, el porcentaje es inferior.)

Según estimaciones hechas por ICI en agosto de 1982, un «productor con buen promedio» de polipropileno necesitaba un margen de 1 DM/kg sobre el precio del propileno para cubrir gastos (gastos «salida fábrica», incluyéndose todos los gastos generales y la depreciación). Los productores a costes muy bajos podían cubrir gastos con un margen inferior (0,80 DM/kg) mientras que los productores menos eficientes precisaban algo más.

Las variaciones de los precios del polipropileno no han seguido siempre las del propileno: por ejemplo hacia finales de 1982, el precio del propileno bajó notablemente y se orientó hacia la estabilidad durante 1983 mientras que los precios del polipropileno aumentaron sensiblemente, en especial durante el segundo semestre de 1983.

Según los productores, los precios del polipropileno crecieron lentamente en 1982, pero sólo a finales de 1983 los márgenes se restablecieron suficientemente para permitir a algunos (pero no todos) productores obtener beneficios por primera vez desde 1977.

ICI, BASF, DSM, HOECHST, HÜLS y MONTEPOLIMERI presentaron por separado sus resultados financieros del período quinquenal 1979 a 1983 a una firma de auditoría que estima las pérdidas acumuladas de las seis empresas en más de mil millones de DM (435 millones de ECUS).

- (13) En julio de 1982, como consecuencia de contactos informales con la Comisión de ciertos líderes del sector, nueve de los principales productores de termoplásticos fueron invitados por la Comisión a asistir a una reunión sobre los problemas planteados por la reestructuración de la industria de materias plásticas: ocho de ellos eran productores implicados en el presente asunto: ATO, BASF, DSM, ICI, HOECHST, MONTEPOLIMERI, SHELL y SOLVAY. La primera reunión tuvo lugar el 14 de julio de 1982 en presencia de los directivos de los productores y de tres Miembros de la Comisión.

Se acordó en la reunión crear un grupo de trabajo que transmitiría a la Comisión un informe (el informe «Gatti-Grenier») que contuviera propuestas para reducir las capacidades de fabricación de los termoplásticos LdPE, HdPE y PVC. Este informe se presentó en una segunda reunión en la que participaron la Comisión y varias de las empresas interesadas. La conclusión principal fue que un acuerdo de crisis no

estaba justificado y que bastarían para resolver los problemas del sector medidas unilaterales o acuerdos bilaterales tendentes al cierre de las instalaciones excedentarias. Sin embargo, ninguno de los productores estimó que se requerían reducciones de capacidad sustanciales en el sector del polipropileno. Ahora bien, la Comisión siempre ha hecho hincapié (ver en particular el Segundo Informe sobre la política de competencia nº 29 a 31; Octavo Informe nº 42; Décimosegundo Informe nºs 38 a 41; Décimotercer Informe nºs 56 a 61) en que su aprobación de cualquier dispositivo común tendente a resolver un problema de sobrecapacidad estructural, se subordinaba a la condición de que no previera ninguna restricción inadmisibles de la competencia, como es el caso de la fijación de precios o de cuotas. Esta reserva siempre se ha expresado con total claridad con respecto a cualquier productor que propusiera medidas de crisis.

### B. Investigaciones de la Comisión

- (14) Los días 13 y 14 de octubre de 1983, funcionarios de la Comisión procedieron, actuando en virtud del apartado 3 del artículo 14 del Reglamento nº 17, a investigaciones simultáneas sin aviso previo en los locales de diez empresas destinatarias de la presente Decisión: ATO, BASF, DSM, HERCULES, HOECHST, HÜLS, ICI, MONTEPOLIMERI, SHELL y SOLVAY. Tuvo lugar asimismo una visita en los locales de BP Chimie en París.

Como consecuencia de estas investigaciones se dirigieron peticiones de información en virtud del artículo 11 del Reglamento nº 17, a los productores que abastecen el mercado de Europa occidental, incluidos LINZ y SAGA. LINZ rechazó la competencia de la Comisión y declinó contestar a la petición.

Otras investigaciones, esta vez en virtud del apartado 2 del artículo 14, se realizaron ante agentes de venta de LINZ en Alemania y en el Reino Unido, de ANIC en Italia y de la filial de SAGA PETROKJEMI en el Reino Unido.

### C. Pruebas

- (15) Los principales elementos de prueba en los que se funda la presente Decisión son:
- a) informes detallados (que llevan por lo general la mención «personal-no clasificar») redactados por empleados de ICI de un número considerable de reuniones (organizadas en su mayoría a partir de mediados de 1982, pero que incluyen también algunas notas de reuniones anteriores celebradas en 1979 y 1981), que en ocasiones detallaban cuadros de los «objetivos» de precio acordados para cada clase principal y en cada moneda europea;
  - b) informes redactados por un empleado de HERCULES y relativos a dos de las reuniones de las que también se poseen los informes redactados por ICI (10 de marzo de 1982, 13 de mayo de 1982);

- c) las notas internas de ICI, redactadas por los mismos empleados que asistieron a las reuniones y dedicadas a las cuestiones ya discutidas o que se habían de discutir en las reuniones, así como los documentos de valoración de los progresos realizados y la actitud de los demás participantes;
- d) documentos contables, órdenes de viaje, etc., que establecen o confirman la presencia de representantes de los diversos productores en la mayor parte o la totalidad de las reuniones de cuya celebración hay constancia, especialmente durante 1982 y 1983. (Es significativo que en las órdenes de viaje se ocultara el motivo real de la visita y se describiera normalmente como «visita a clientes»);
- e) notas redactadas por ICI de reuniones entre sus representantes y los de SHELL, MONTEPOLIMERI y (ocasionalmente) HOECHST (los «cuatro grandes»);
- f) documentos descubiertos en ICI y HERCULES —con inclusión de algunos procedentes de productores italianos o alemanes—, que precisaban ampliamente las disposiciones aplicables en Europa en materia de cuotas a partir de 1979;
- g) documentos elaborados por ICI, que detallan las modalidades de un nuevo sistema europeo de cuotas para 1983, así como las notas redactadas por ICI sobre propuestas hechas por cada uno de los productores y, en algunos casos, documentos de estos mismos productores —BASF, SAGA y SOLVAY— que contienen sus propuestas detalladas;
- h) documentos obtenidos en ATO relativos al intercambio de informaciones sobre las entregas efectuadas por los productores franceses en la CEE y la aplicación de las cuotas en el mercado francés en 1979, así como detalles del plan de cuotas europeo para 1980;
- i) documentos encontrados en ICI y en SAGA PETROCHEMICALS (UK) LTD [hoy STATOIL (UK) LTD] relativos a reuniones locales celebradas en el Reino Unido, en que se fijaron objetivos de precio;
- j) documentos internos procedentes de diversos productores, en que se mencionan «objetivos de precio» e «iniciativas» en materia de precios, correspondientes a las que se sabe que fueron convenidas en reuniones de productores;
- k) instrucciones de precios procedentes de las sedes de los diversos productores a sus varias oficinas de venta nacionales, en las que se les da órdenes o instrucciones de aplicar o de aproximarse a los niveles de precios correspondientes a los que aparecen como convenidos en reuniones de productores;

- l) las respuestas de los productores a las peticiones de información hechas en virtud del artículo 11 del Reglamento n° 17, en las que todos ellos admiten la asistencia a un gran número de reuniones de los «jefes» y «expertos» y, en numerosos casos, a reuniones «locales».

Se resumen en los puntos 16 a 67 las pruebas documentales obtenidas por la Comisión en el ejercicio de sus poderes en virtud del Reglamento n° 17.

#### I. El primer «acuerdo sobre los precios mínimos»

- (16) Durante el año 1977, después de la aparición de siete nuevos productores de polipropileno en Europa occidental, los productores establecidos iniciaron discusiones para intentar evitar una caída brutal de los precios y las pérdidas que resultarían.

En el marco de estas discusiones, los principales productores, MONTEPOLIMERI (entonces MONTEDISON), HOECHST, ICI y SHELL, tomaron la iniciativa de un «acuerdo sobre los precios mínimos» que debía entrar en vigor el 1 de agosto de 1977. El acuerdo inicial no conllevaba ninguna regulación de los volúmenes, pero en caso de éxito, estaban previstas para 1978 algunas restricciones de tonelaje. El acuerdo sobre los precios mínimos debía aplicarse durante un periodo inicial de cuatro meses. Las modalidades de este acuerdo fueron comunicadas a los demás productores y, en particular, a HERCULES.

Los «precios mínimos» tal como señaló el Director de Marketing de HERCULES para las principales calidades, por Estado miembro, se basaban en un precio indicativo de 1,25 DM/kg para la clase rafia.

Los participantes en el acuerdo se designaban bajo el nombre de «cuatro grandes», pero el plan preveía también la posibilidad de que algunos «importadores», que no se designaban, aplicaran los precios ligeramente inferiores.

ICI y SHELL admiten haber tenido contactos con otros productores para estudiar los medios de controlar la caída de los precios. Según ICI, es posible que se emitiera una sugerencia en cuanto al nivel de precios por debajo del cual estaría prohibido bajar. ICI y SHELL confirman que las discusiones no se limitaban a los «cuatro grandes». Un documento de 6 de septiembre de 1977, encontrado en SOLVAY, indica que se celebró una reunión el 30 de agosto de 1977 entre esta sociedad y SHELL SA, la sociedad belga de SHELL, para discutir del precio del polipropileno. Por su parte, HERCULES estaba por lo menos muy bien informado del resultado de las discusiones sobre los precios. No ha podido establecerse sin embargo la identidad de los demás productores implicados en discusiones en esa época.

No se han podido comprobar los detalles precisos del funcionamiento del acuerdo sobre los «precios mínimos». Sin embargo, en noviembre de 1977, mientras

que el precio de la rafia había caído hasta aproximadamente 1,00 DM/kg, MONTEDISON anunciaba su intención de elevarlo a 1,30 DM/kg a partir del 1 de diciembre y el 25 de noviembre la prensa especializada comunicaba el apoyo concedido por los tres otros grandes a esta iniciativa y su intención de proceder a alzas similares a partir de la misma fecha, o más tarde durante el mes de diciembre.

- (17) Fue aproximadamente en este momento cuando comenzó el sistema de las reuniones periódicas de los productores de polipropileno. ICI alega que no tuvo lugar ninguna reunión antes de diciembre de 1977 (es decir, después del anuncio de MONTEDISON), pero admite que los productores ya mantenían el contacto con anterioridad, sin duda por teléfono y cuando la ocasión lo requería.

SHELL dice que sus ejecutivos «pueden haber mantenido discusiones relativas a los precios con MONTEDISON durante o en los alrededores de noviembre de 1977 y MONTEDISON pudo haber sugerido la posibilidad de aumentar los precios y pudo haber solicitado el punto de vista de SHELL sobre sus reacciones a cualquier aumento de precio» (réplica de SHELL al pliego de cargos).

Aunque no existe ninguna prueba directa de que tuvieran lugar reuniones de grupo antes de diciembre de 1977 para fijar los precios, los productores informaban ya a una asociación profesional de clientes (EATP «European Association for Textile Polyolefins»), en las reuniones de la EATP celebradas en mayo y noviembre de 1977, de la necesidad percibida de una acción común para mejorar el nivel de los precios. En mayo de 1977, HERCULES había subrayado que la iniciativa debería venir de los «jefes de fila tradicionales del sector», mientras que HOECHST indicaba que en su opinión los precios deberían aumentarse entre un 30 y un 40%. (Fuente: actas de EATP.)

La iniciativa de MONTEDISON (tendente a un precio de 1,30 DM/kg a partir del 1 de diciembre) se anunció a la prensa especializada solamente unos días antes de la reunión de la EATP celebrada el 22 de noviembre de 1977, en la cual HERCULES, HOECHST, ICI, LINZ, RHÔNE-POULENC, SAGA y SOLVAY —que asistieron como «miembros asociados»— declararon todos ellos que «apoyarían» esta acción. Sus palabras, según se recogen en las actas, indican que el precio de 1,30 DM/kg fijado por MONTEDISON había sido adoptado por los demás productores como «objetivo» para todo el sector.

A pesar de algunos descuentos, esta iniciativa de precios fue aplicada y hacia abril de 1978 los precios europeos del polipropileno se consideraron aumentados en un 25 a 30% desde noviembre de 1977.

#### II. El sistema de reuniones periódicas

- (18) Durante 1978, tuvieron lugar al menos seis reuniones entre altos directivos encargados de la dirección del

sector polipropileno de determinados productores. Este sistema fue rápidamente completado con reuniones de un nivel inferior entre cuadros más especializados en marketing (respuesta de ICI a la petición de información en virtud del artículo 11 del Reglamento n° 17). Desde principios de 1981, sesiones regulares reunían a veces a los «jefes» (altos directivos o administradores) y a veces a los «expertos» (los especialistas en marketing).

Cada mes, se acordaban las fechas y el lugar de las próximas sesiones de «jefes» y de «expertos» y se designaba a uno de los productores para organizarlas. El cuadro 3 ofrece la lista de las reuniones conocidas.

ANIC, ATO, BASF, DSM, HÜLS, HOECHST, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI, PETROFINA, RHÔNE-POULENC, SAGA y SOLVAY asistían regularmente a estas reuniones. (Fuente: respuestas en relación con el artículo 11 del Reglamento n° 17 y las menciones en los informes de reuniones.) HERCULES declara que antes de mediados de 1982 había asistido a las reuniones sólo de forma irregular pero que a partir de mayo de ese año lo hizo con mayor frecuencia.

Aunque se pidió a todos los productores en virtud del artículo 11 del Reglamento n° 17 la presentación de una lista de las reuniones a las que cada uno había asistido desde 1979, la mayoría sólo aportó detalles a partir de mediados de 1982, es decir, el período cuyos archivos sobre viajes, ya en posesión de la Comisión, demostraban su presencia en reuniones individuales. Con la excepción de HÜLS, los mencionados productores admitieron sin embargo su participación en reuniones desde fechas anteriores. En el cuadro 4 se incluyen detalles de la asistencia individual a reuniones desde mayo de 1982.

- (19) RHÔNE-POULENC, que transfirió su negocio de polipropileno a BP a finales de 1980, dejó de participar en las reuniones. Del mismo modo, ANIC ya no participó a partir de mediados o finales de 1982, puesto que sus intereses fueron asumidos por MONTEPOLIMERI en virtud de un acuerdo celebrado en marzo de 1983. La Comisión admite que BP y AMOCO, filial de un productor de petróleo estadounidense, no asistieron a las reuniones, pero existió una cierta información entre estos dos productores y los demás sobre cuestiones tales como las iniciativas en materia de precios y las cuotas, que habían sido discutidas en las reuniones.

Hasta agosto de 1982 las sesiones de jefes y de expertos eran presididas por un representante de MONTEPOLIMERI. Hacia mediados de 1982 se

encargó a ICI de la presidencia, responsabilidad que aceptó siempre que los productores prosiguieran con más determinación sus esfuerzos por aumentar los precios antes de que acabara el año (ver más adelante, el punto 58).

SHELL no participaba en las sesiones plenarias, pero en algunas ocasiones se reunía con los demás grandes productores en el marco de reuniones *ad hoc*, para discutir de problemas particulares relativos a la fijación de los precios y/o a restricciones de volúmenes; a partir de finales de 1982, participó regularmente en las reuniones normales de los «cuatro grandes», que tenían lugar en la víspera de las reuniones normales de «jefes» (respuestas de SHELL e ICI en virtud del artículo 11). El cuadro 5 recoge una lista de reuniones conocidas de los «cuatro grandes».

- (20) Las sesiones de «jefes» y de «expertos» eran completadas mediante reuniones frecuentes dedicadas a la aplicación a nivel nacional de las medidas acordadas durante las reuniones plenarias: se tiene conocimiento de reuniones dedicadas a Bélgica, a los Países Bajos, a Francia, al Reino Unido, a Italia y a Escandinavia (fuente: respuestas en virtud del artículo 11; informes de las reuniones). No hay ninguna prueba de reuniones locales para Alemania, pero los tres productores alemanes BASF, HOECHST y HÜLS estaban en estrecho contacto y adoptaban una posición común sobre determinadas cuestiones como las cuotas (ver más adelante el punto 59).

ATO, DSM, HERCULES, HÜLS, HOECHST, ICI, MONTEPOLIMERI, PETROFINA, SHELL, SOLVAY y SAGA admitieron todas ellas haber asistido a reuniones locales, o se deduce su presencia de informes de tales reuniones.

El cuadro 6 recoge una lista de reuniones locales conocidas.

### III. El objeto de las reuniones

- (21) Las reuniones tenían por objeto (fuente: respuesta de ICI en virtud del artículo 11; informes de las reuniones):
- la fijación de los niveles de precio que los productores se esforzarían por alcanzar en una fecha determinada («objetivos de precios»), por medio de «iniciativa» de precio concertada, que algunas veces podía durar varios meses e incluir varias «etapas» en forma de incrementos sucesivos;
  - la búsqueda de un acuerdo sobre una tabla o una lista de objetivos de precios establecida por clase principal y por divisa, no únicamente para cada uno de los mercados locales de la CEE, sino también para otros países de Europa occidental;

- c) la búsqueda de un acuerdo y/o de una recomendación en cuanto a las medidas que se habían de tomar por parte de los productores para garantizar la aplicación de cualquier iniciativa prevista en materia de precios, como el calendario de los incrementos previstos y de las comunicaciones que serían hechas de los mismos a los clientes, la limitación de la producción o de las ventas, el control de las existencias o la desviación de las entregas, expedidas hacia los mercados de Ultramar, y otras medidas también destinadas a crear un clima favorable a los aumentos en los precios;
- d) el examen de los niveles de precios generalmente practicados en la CEE o en un mercado nacional determinado, el nivel de éxito de una iniciativa particular en materia de precios, y las perspectivas para nuevos aumentos;
- e) la indicación por cada productor de los tonelajes cuyo encargo para entrega ha aceptado durante el mes siguiente, según el objetivo de precio convenido o a un precio inferior (aproximadamente a partir del segundo semestre de 1982);
- f) la negociación de un acuerdo anual sobre los «objetivos» de venta o «cuotas» por cada productor, teniendo en cuenta la demanda previsible del mercado, así como las aspiraciones futuras y los resultados anteriores de cada productor;
- g) el control de las partes de mercado conseguidas por cada productor, con relación a los objetivos de volúmenes, sobre una base mensual y anual y para los períodos para los cuales no se había convenido ninguna cuota anual definitiva, el control de las ventas «conseguidas» con relación a las realizadas durante un período de referencia anterior;
- h) decisión sobre posibles tomas de contacto con los pocos productores que no participaban en las reuniones (BP y AMOCO), para averiguar sus puntos de vista u obtener su cooperación sobre cuestiones específicas vinculadas a las «iniciativas» en materia de precios.
- i) en particular en las reuniones locales se discutía sobre las «anomalías» de precios y los productores de los cuales sus colegas pensaban que habían cometido «transgresiones» de precios (es decir que habían vendido por debajo de los precios acordados) presentaban sus explicaciones.

#### IV. *Objetivos de precios*

- (22) Una de las principales tareas de las reuniones de productores que comenzaron a finales de 1977 fue fijar lo que denominaban «objetivos de precios» para cada una de las principales clases de polipropileno.

Para mayor comodidad, los objetivos convenidos se fijaban normalmente en DM/kg para la clase rafia en Alemania (los precios en Alemania occidental tienden a determinar el nivel general de los precios en Europa). Sin embargo, se fijaban normalmente cuadros detalla-

dos de objetivos en diversas monedas nacionales para varias clases — rafia, fibras finas, homopolímero de moldeado por inyección, copolímero, clase batería y clase lámina. Ejemplos de tales cuadros se adjuntaron a los informes de ICI de las reuniones de enero de 1981, de 13 de mayo de 1982 y de 2 de septiembre de 1982, así como al informe de HERCULES de una reunión de 10 de marzo de 1982.

- (23) Había fijada una fecha para la realización de un objetivo de precio. A veces, las modalidades de la «iniciativa en materia de precios», en virtud de la cual el nivel que se tenía que alcanzar debía establecerse mediante una acción concertada, ya estaban previstas con varios meses de antelación. Los objetivos de precio eran a veces realizados en varias etapas diferenciadas, repartidas a lo largo de todo el período de la iniciativa (ejemplo: 1,50 DM/kg el primer mes, 1,75 el segundo y 2,00 el tercero). En ocasiones las iniciativas se aplazaban o sólo se aplicaban en parte durante un mes determinado, con la finalidad de crear el clima deseado para realizar un esfuerzo decisivo el mes siguiente («going firm»). Se podían admitir excepciones para un país en concreto, con el fin de tener en cuenta las condiciones locales del mercado, los controles de los precios, las fluctuaciones en los tipos de cambio así como otros factores.

Para realizar las iniciativas acordadas entre los productores, éstos idearon varias formas de acción concertada. (Ver punto 27.) Tenían como principal objetivo aumentar los precios en una o varias «etapas» decisivas, antes que mediante un movimiento general ascendente.

Los precios conseguidos revelaban sin embargo, de forma general, un retraso con relación a los objetivos (ver a continuación los puntos 73-74) y algunas áreas de «debilidad» se identificaban en ocasiones en un mercado nacional particular o para un producto en concreto; en este caso, el plan debía modificarse o aplazarse su aplicación.

Los productores comprobaban el progreso de cada iniciativa en materia de precios y en las reuniones intercambiaban informaciones sobre las medidas que habían tomado y sobre la evolución del nivel de los precios en los diferentes mercados. (Fuente: respuesta de ICI en virtud del artículo 11; informe de las reuniones.)

#### V. *Iniciativas generales en materia de precios*

- (24) Una vez decididas, las «iniciativas» en materia de precios debían reflejarse en una acción concertada en el mercado tendente a aplicar el aumento de precios. (A este respecto, hay que hacer notar que casi todos los productores han argumentado durante el procedimiento administrativo que una acción concertada en el mercado no se concebía para el caso particular, puesto que el hecho de dar instrucciones en materia de precios era una operación puramente interna que correspondía a cada empresa.)

La prensa especializada anunciaba con regularidad y con antelación cada iniciativa en materia de precios, indicando los nuevos «objetivos» de precios (normalmente en DM) y las intenciones de los productores en cuanto a posibles futuros aumentos.

Estas iniciativas no se describían de forma específica como resultado de un acuerdo sistemático, sino que se calificaban generalmente como «empujón de los precios» u «ofensiva» de los productores, tendente a llevar los niveles de precio hasta un objetivo determinado.

A partir del momento en que los productores comenzaron a fijar objetivos de precio en las reuniones, la prensa especializada citaba a menudo uno u otro de los grandes productores como «director» de una iniciativa centrada en la realización de un objetivo de precio especial, y los demás se describían como «seguidores» del aumento. Todavía el 20 de mayo de 1983, un informe de reunión redactado por ICI recoge un aumento de precios que debía ser dirigido públicamente por SHELL y poco tiempo después un órgano de la prensa especializada publicaba un informe en este sentido.

A pesar de los riesgos inherentes a tales informes, los documentos encontrados en ICI dejan entender que los anuncios se interpretaban como un medio útil de preparar un alza de los precios y de indicar a los clientes que sería «apoyada» por todos los productores.

- (25) Además de los anuncios publicados en la prensa especializada sobre las iniciativas propuestas en materia de precios, los mismos productores preparaban en ocasiones el terreno para la consecución de nuevos objetivos advirtiendo con mucha antelación a sus clientes de aumentos inminentes. Los clientes estarían de esta forma preparados para los aumentos cuando se anunciaran de forma oficial. Las oficinas de venta recibían a veces instrucciones de no comprometerse a abastecer a un cliente al nuevo precio más allá de una determinada fecha, con el fin de facilitar nuevos aumentos. En ocasiones, con motivo de una iniciativa que preveía un alza en varias etapas, un productor daba instrucciones a sus oficinas de venta para aplazar las ofertas que hacían a los nuevos precios hasta el último momento, con el fin de obtener el máximo provecho posible del «movimiento» ascendente de los precios.

Las sedes centrales indicaban a veces a sus efectivos de venta que adoptaran una actitud «dura» con respecto a los clientes o les sugerían argumentos concebidos para persuadir a éstos para que aceptaran un alza prevista o para vencer su resistencia eventual.

En otras ocasiones, cuando se consideraba necesario o apropiado hacer algunas concesiones a los clientes individuales con el fin de persuadirles para que aceptaran un aumento de precios, se permitía un margen de flexibilidad a las oficinas de venta en sus negociaciones pero, en general, debían clarificar anticipadamente con la sede central cualquier acuerdo especial con los grandes clientes.

Las modificaciones de precios eran generalmente anunciadas oficialmente a los clientes mediante cartas circulares expedidas por las oficinas de venta nacionales. Éstas adoptaban a veces la forma de un breve anuncio que indicaba que a partir de una determinada fecha, el precio sería aumentado con un importe determinado. En otras reuniones, se daban explicaciones por el aumento de precios. Las listas de precios, cuando existían, estaban reservadas al parecer exclusivamente para el uso interno.

- (26) La Comisión ha obtenido de cada uno de los productores las instrucciones comunicadas por la sede central a las diferentes oficinas nacionales de venta durante estos últimos años. Estas series de instrucciones de precios no son completas, sobre todo para el período anterior a 1982, y para ciertos productores, sólo cubren un pequeño número de las iniciativas de precio de que se tiene conocimiento. El esquema general que se desprende indica que poco después de las reuniones en que se fijaban «objetivos» de precios específicos para cada gran clase y en cada una de las principales divisas, cada productor ordenaba aplicar estos objetivos de precio a sus filiales de venta o agentes comerciales a nivel nacional.

Para que una iniciativa en materia de precios tuviera efectos, era necesario crear condiciones favorables a un aumento; asimismo se recomendaban o acordaban periódicamente diversas medidas en las reuniones con el fin de facilitar la aplicación de una iniciativa proyectada.

- (27) Las medidas acordadas en diversos momentos y reuniones para ayudar a la realización de los niveles establecidos como objetivos, incluyeron en particular:
- instrucciones a las oficinas de venta para que desperdiciaran una cantidad antes que hacer concesiones en cuanto al precio;
  - la restricción de las ventas efectuadas por cada productor hasta el nivel de un período anterior determinado: es así como a finales de 1979, se acordó que cada productor restringiría, durante el último trimestre del año, sus ventas mensuales hasta  $\frac{1}{12}$  del 80 % del tonelaje vendido durante el año anterior;
  - la desviación de los suministros, que se expedirían en la medida de lo posible hacia los mercados de Ultramar, con el fin de crear en Europa una penuria favorable a un aumento de los precios;
  - el intercambio de informaciones sobre los proyectos de cierre temporal de empresas, capaces de contribuir a una reducción de la oferta global;
  - el hecho para los productores que no suministran con regularidad a un cliente determinado, si eran contactados por éste, de ofertarle a precios que sobrepasaban ligeramente el objetivo, para evitar que el cliente iniciara la práctica del «turismo» (es decir, se dirigiera a un nuevo abastecedor con el objetivo de obtener un precio más favorable que el indicado por su abastecedor tradicional);

- la comunicación, a los pocos productores que no asistían a las reuniones, del resultado de una reunión determinada, para convencerles para alinear más estrechamente sus precios con los del «club» u obtener, de cualquier otra forma, su apoyo a una iniciativa en materia de precios;
- a partir de aproximadamente septiembre de 1982, un sistema conocido con el nombre de «account management» o, en una forma más tardía y refinada «account leadership» («account» = «cliente»), para garantizar la efectiva aplicación de un aumento acordado designando un abastecedor que coordinaría (en secreto) sus relaciones con un cliente particular.

Este sistema, propuesto por el representante de la firma HERCULES, requiere algunas explicaciones. Algunos clientes «clave» fueron identificados en Bélgica, Italia, Alemania y el Reino Unido y se designó un coordinador para cada uno de ellos. En diciembre de 1982, se propuso una versión más generalizada de este sistema, que preveía la designación de un jefe de fila «leader» encargado de «orientar», negociar y organizar los movimientos de precios. Los otros productores que trataban regularmente con el cliente se conocían con el nombre de «contenders» (competidores); cooperaban con el «account leader» en las ofertas de precios hechas a los clientes de que se trataba. Para «proteger» al «account leader» y a los «contenders», cualquier otro productor contactado por el cliente haría ofertas a precios superiores al objetivo deseado. Estos productores se designaban con el nombre de «non-contenders».

Todos los productores que participaban en ese momento en las reuniones (incluido SHELL) fueron nombrados coordinadores o «leaders» de al menos un gran cliente. ICI arguye que el plan se hundió solamente algunos meses después de una aplicación parcial e ineficaz. Sin embargo, el informe completo de una reunión de «expertos» celebrada el 3 de mayo de 1983, indica que en esa época se examinaba detalladamente el caso de los diversos clientes, del mismo modo que las ofertas de precio hechas o que se habían de hacer por cada productor y los volúmenes entregados o pedidos.

#### VI. Iniciativas individuales en materia de precios

- (28) El sistema de los objetivos de precio y de las iniciativas se aplicó a partir de finales de 1977. (ICI dice que «el concepto tendente a recomendar objetivos de precios se desarrolló durante las primeras reuniones, celebradas en 1978» pero los documentos prueban que la concertación entre los productores sobre los precios había comenzado desde el año anterior.) No se dispone de los documentos relativos a las modalidades de acuerdo con las que cada productor aplicó estas medidas durante los primeros años. No obstante la Comisión, a través de los documentos obtenidos, ha podido identificar al menos seis iniciativas en materia

de precios (de las que algunas cubren varios meses) desde finales de 1979, para las que se dispone asimismo de las instrucciones de precios internas dadas de la mayoría de los productores, que son:

Período	Objetivos para la clase rafia (DM/kg)
julio a diciembre de 1979:	1 de julio: 1,90; 1 de septiembre: 2,05;
enero a mayo de 1981:	1 de enero: 1,50; 1 de febrero: 1,75; 1 de marzo: 2,00; 1 de mayo: 2,15;
agosto a diciembre de 1981:	1 de agosto: 2,00; 1 de septiembre: 2,20 (aplazado hasta octubre); 1 de diciembre: 2,30 (revisado a 2,15);
junio a julio de 1982:	1 de junio: 2,00;
septiembre a noviembre de 1982:	1 de septiembre: 2,00; 1 de octubre: 2,10 (aplazado hasta el 1 de octubre y el 1 de noviembre);
julio a noviembre de 1983:	1 de julio: 1,85; 1 de septiembre: 2,00; 1 de octubre: 2,10; 1 de noviembre: 2,25.

Las seis iniciativas de precios identificadas se describen en los puntos 29 a 51. (Ver también el cuadro 7 del Anexo.)

#### a) Julio a diciembre de 1979

- (29) El precio del propileno aumentó sensiblemente durante el año 1979. El precio del polipropileno siguió la tendencia de su materia básica. La prensa especializada señaló las «tentativas concertadas» de los productores para seguir la escalada del precio del propileno. Hacia mediados de 1979, el precio de la clase rafia era de aproximadamente 1,65 DM/kg.

No se dispone de detalles sobre las reuniones celebradas o iniciativas previstas durante la primera parte de 1979. No obstante, el informe de una reunión celebrada los días 26 y 27 de septiembre de 1979 refleja que estaba prevista una iniciativa sobre la base de un precio para la clase rafia, de 1,90 DM/kg a partir del 1 de julio, y de 2,05 DM/kg a partir del 1 de septiembre. Esto se ve confirmado por las actas de una reunión interna de SHELL celebrada el 5 de julio de 1979: «El objetivo de precio para el 1 de julio de 1979 era de 1,90 DM/kg, pero este nivel no se estaba alcanzando en especial en Francia o Alemania».

- (30) Según la prensa especializada, MONTEDISON (MONTEPOLIMERI) habría considerado la posibilidad de aumentar sus precios hasta 2,05 DM/kg el 1 de septiembre, con el apoyo de SHELL y de ICI. Se han obtenido las instrucciones de precios comunicadas a las oficinas de venta por estos últimos productores, así como por ATO, BASF, HOECHST y LINZ; de las

mismas se deriva que habían dado a las oficinas nacionales de venta la instrucción de aplicar este nivel de precios o su equivalente en moneda nacional a partir del 1 de septiembre. Estas instrucciones fueron casi todas dadas antes del anuncio en la prensa especializada del aumento de precios previsto por MONTEDISON. (No se podían obtener instrucciones de precios de los demás productores.)

- (31) A finales de septiembre de 1979, el precio de la rafia alcanzó 1,70-1,75 DM/kg, algo lejos del objetivo. El acta de una reunión del grupo propileno de SHELL, celebrada el 12 de septiembre de 1979, recoge que: «El Presidente hizo constar que el objetivo de precio para septiembre de 2,05 DM/kg no se había alcanzado, y ello era en particular perjudicial para SHELL, habida cuenta de nuestros elevados gastos generales . . . (era difícil obtener mayores aumentos de precios sin el apoyo aportado por el aumento en los precios de los monómeros) en particular cuando algunos competidores eran rentables con los actuales niveles de precios de venta».

La fecha para la aplicación del objetivo de 2,05 DM/kg fue de esta forma aplazada durante varios meses hasta el 1 de diciembre, ya que el nuevo plan consistía en «mantener» durante todo el mes de octubre los niveles ya alcanzados, con la posibilidad de un aumento intermedio en noviembre, que elevaría el precio a 1,90 o 1,95 DM/kg. (Fuente: la nota de ICI sobre la reunión de 26 de septiembre de 1979.)

La nota de ICI sobre la reunión en la que se aplazó el objetivo de 2,05 DM/kg, afirma que se «reconoció que era esencial un estricto sistema de cuotas», y se refiere a un esquema que había sido propuesto o acordado en Zurich para limitar mensualmente las ventas al 80% de la media conseguida durante los primeros ocho meses del año.

A finales de 1979, el nivel general de los precios alcanza 2,00 DM/kg para la clase rafia, lo que se aproxima al objetivo acordado (2,05 DM/kg).

#### b) Enero a mayo de 1981

- (32) No se ha encontrado ningún informe de las reuniones de 1980; se sabe sin embargo que los productores se reunieron al menos siete veces durante ese año (ver cuadro 3 del anexo).

A comienzos de año, la prensa especializada anunció que los productores eran favorables a un fuerte aumento de los precios durante el año 1980; se comprueba una fuerte baja de los precios del mercado, a un nivel de 1,20 DM/kg o menos, antes de que empiecen a establecerse alrededor de septiembre de ese año.

De las instrucciones de precios emitidas por algunos productores — DSM, HOECHST, LINZ, MONTEPOLIMERI y SAGA, además de ICI —, se deduce que en una tentativa de aumentar los niveles de precios, se

fijaron objetivos para diciembre de 1980-enero de 1981, en base a 1,50 DM/kg para la rafia, 1,70 DM/kg para el homopolímero y 1,95-2,00 DM/kg para el copolímero. Un documento interno de SOLVAY contiene un cuadro que compara «precios conseguidos» en octubre y noviembre de 1980, con lo que se denomina «lista de precios» para enero de 1981 de 1,50/1,70/2,00 DM. El proyecto inicial era aplicar estos niveles desde el 1 de diciembre de 1980 (una reunión se celebró en Zurich del 13 al 15 de octubre), pero esta iniciativa se aplazó hasta el 1 de enero de 1981.

- (33) En diciembre de 1980 se fijaron nuevos objetivos para el 1 de febrero de 1981, sobre la base de 1,75 DM/kg para la rafia, 1,85 DM/kg para el homopolímero y 2,00 DM/kg para el copolímero. En dos reuniones celebradas en enero de 1981 (en ese momento los «jefes» y los «expertos» se reunían respectivamente una vez al mes), se reveló necesario un aumento en dos etapas: el objetivo seguiría fijado en 1,75 DM/kg para febrero y un objetivo de 2,00 DM/kg se introduciría a partir del 1 de marzo «sin excepción».

Se elaboró un cuadro de los precios objetivo de las seis grandes clases en seis monedas nacionales, que habían de entrar en vigor el 1 de febrero y el 1 de marzo de 1981. Este cuadro se adjuntó al informe de ICI de la reunión.

La asistencia a las reuniones de «jefes» y de «expertos» de enero de 1981, fue muy numerosa. ANIC, ATO, DSM, HOECHST, ICI, MONTEPOLIMERI, PETROFINA y SOLVAY, participaron en ambas sesiones, mientras que BASF, HÜLS, LINZ y SAGA lo hicieron sólo en una. Se desconoce si HERCULES asistió a la sesión de enero de 1981, pero sí lo hizo a la reunión anterior del 16 de diciembre de 1980.

La documentación obtenida en BASF, DSM, HOECHST, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI (sólo febrero), SHELL y SAGA refleja que estos productores adoptaron medidas para aplicar los objetivos de febrero y marzo.

- (34) El proyecto de aumentar los precios a 2,00 DM/kg el 1 de marzo no pareció sin embargo tener éxito. Los productores modificaron sus perspectivas y esperaron alcanzar ahora el nivel de 1,75 DM/kg en marzo.

Una reunión de «expertos» se celebró en Amsterdam el 25 de marzo de 1981. No queda ningún informe de la misma, pero inmediatamente después BASF, DSM, ICI, MONTEPOLIMERI y SHELL, por lo menos, dieron instrucciones de llevar los objetivos de precios (o precios «de lista») a un nivel equivalente a 2,15 DM/kg para la rafia, 2,25 para el homopolímero y 2,35 para el copolímero, a partir del 1 de mayo. HOECHST da instrucciones idénticas para el 1 de mayo, pero sólo las transmite cuatro semanas después

que los otros. (No se dispone de ningún documento relativo a los demás productores para este período.) Algunos de los productores dejaron a sus oficinas de venta un cierto margen permitiéndoles aplicar precios «mínimos» o «mínimos absolutos» algo inferiores a los objetivos acordados.

Durante la primera parte de 1981, los precios aumentaron sensiblemente, pero aunque el alza del 1 de mayo fue ampliamente apoyada por los productores, el ritmo se moderó. Hacia mediados de año, los productores consideraban la posibilidad bien de estabilizar el nivel de los precios, bien incluso de reducirlos algo, puesto que la demanda disminuyó durante el verano.

#### c) Agosto a diciembre de 1981

- (35) En junio de 1981 SHELL e ICI ya habían previsto una nueva iniciativa de precios para septiembre/octubre de 1981, en el momento en que el alza de los precios del primer trimestre se hubiera reducido. SHELL, ICI y MONTEPOLIMERI se reunieron el 15 de junio de 1981 para discutir los métodos para aplicar precios superiores en el mercado (ver más adelante el punto 67). Al cabo de pocos días después de esta reunión, tanto ICI como SHELL dieron instrucción a sus oficinas de venta para preparar el mercado a un alza sustancial en septiembre, en base a un plan tendente a elevar el precio de la rafia a 2,30 DM/kg. SOLVAY también recordó a sus oficinas de venta del Benelux, el 17 de julio de 1981, advertir a los clientes de un aumento sustancial de los precios que había de surtir efecto el 1 de septiembre, cuyo importe exacto se tenía que decidir en la última semana de julio (es significativo, con respecto a esto, que una reunión de «expertos» estatal estuviera prevista para el 28 de julio de 1981).

El proyecto inicial centrado en un precio de 2,30 DM/kg en septiembre de 1981 se revisó probablemente en esta reunión, y el nivel previsto para agosto se modificó hasta 2,00 DM/kg para la rafia, 2,25 para el homopolímero y 2,40 para el copolímero. Los precios de septiembre debían ser de 2,20/2,40/2,55 DM/kg respectivamente. Una nota manuscrita encontrada en HERCULES y de fecha 29 de julio de 1981 (el día siguiente a la reunión, a la que HERCULES probablemente no asistió), enumera estos precios como los precios «oficiales» para agosto y septiembre, y se refiere en términos enigmáticos a la fuente de información.

El 4 de agosto en Ginebra y el 21 de agosto de 1981 en Viena tuvieron lugar más reuniones. Como consecuencia de estas sesiones, los productores enviaron nuevas instrucciones tendentes a obtener el 1 de octubre precios de 2,30/2,40/2,55 DM/kg. BASF, DSM, HOECHST, ICI, MONTEPOLIMERI y SHELL, dieron casi las mismas instrucciones de precios para aplicar estos precios en septiembre y octubre.

- (36) El nuevo proyecto preveía para el mes de septiembre y octubre de 1981 el aumento del «precio de base» hasta 2,20-2,30 DM/kg para la rafia. Un documento de SHELL indica que se discutió una etapa suplementaria que llevaba el precio hasta 2,50 DM/kg el 1 de noviembre, pero el proyecto fue abandonado posteriormente.

Los informes de los diversos productores indican que los precios aumentaron en septiembre y que la iniciativa prosiguió en octubre de 1981, y que los precios conseguidos en el mercado se situaban aproximadamente en 2,00-2,10 DM/kg para la rafia. Una nota de HERCULES indica que en diciembre de 1981 el objetivo de 2,30 DM/kg fue revisado a la baja y se fijó en un nivel más realista de 2,15 DM/kg, pero añade que «gracias a la determinación de todos, los precios han alcanzado 2,05 DM, es decir el importe más próximo nunca alcanzado con relación a los objetivos publicados (sic)»<sup>(1)</sup>.

A finales del año 1981, la prensa profesional comprueba en el mercado del polipropileno precios de 1,95-2,10 DM/kg para la rafia, 2,10-2,20 para el homopolímero y 2,40 para el copolímero, es decir aproximadamente 20 pf menos que los objetivos de precio de los productores. En cuanto a las capacidades, se supone que se utilizaban hasta un 80 %, porcentaje que era considerado «sano».

#### d) Junio a julio de 1982

- (37) Mientras que se esperaban nuevas alzas de precios a principios de 1982, a medida que la oferta y la demanda tendían hacia un mejor equilibrio, el precio de la rafia en el mercado había vuelto a bajar hasta 1,80 DM/kg en mayo.

En la reunión de expertos celebrada en Ginebra el 13 de mayo y a la que asistió tanto HERCULES como todos los productores «habituales» — ATO, BASF, DSM, HOECHST, HÜLS, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI, PETROFINA, SAGA y SOLVAY — se acordó, después de un examen en profundidad de los resultados de cada productor, que las oportunidades de introducir un alza de precios antes del período de vacaciones eran «muy buenas».

Fue en esta misma reunión donde una idea formulada por SOLVAY, según la cual las reuniones eran innecesarias puesto que la demanda estaba en equilibrio con la producción, se rechazó por parte de los demás participantes, para los cuales era conveniente tomar «medidas activas» de aumento de los precios, antes que dejar al mercado el cuidado de fijar su propio nivel. (Fuente: el informe sobre la reunión de ICI, confirmado por el informe de HERCULES de la misma reunión.)

(1) Aparentemente ninguna lista de precios como tal fue nunca publicada o comunicada a los clientes; sin embargo, en su documentación interna los productores mencionan frecuentemente y de forma indiferenciada precios «de lista» u «objetivos de precio».

- (38) Por lo tanto, se acordó aumentar los niveles sobre la base de 2,00 DM/kg para la rafia, a partir del 1 de junio en la mayoría de los mercados nacionales, pero a partir del 14 de junio en el Reino Unido. Se invitó a los participantes a expresar su «compromiso personal» con respecto a la iniciativa, compromiso que sería confirmado por los cuadros superiores en la sesión siguiente de «jefes».

Se previeron diversas acciones para apoyar el aumento, incluida la limitación de los volúmenes de venta a un porcentaje convenido de las ventas habituales, la determinación de no aceptar nuevos pedidos y la intensificación de los contactos bilaterales entre productores.

- (39) Un cuadro detallado de los objetivos de precio fijados el 1 de junio, anejo al informe de la reunión redactado por ICI, indica los nuevos objetivos para cada una de las principales clases en las diversas monedas nacionales (los indicados para la rafia son de 2,00 DM/36 BF/5,00 FF/1 100 Lt por kilogramo y £ 490 por tonelada).

Las instrucciones de precio o notas internas procedentes de ATO, BASF, HOECHST, HERCULES, HÜLS, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI y SHELL, con fecha en su mayoría de los días siguientes a la reunión de expertos de 13 de mayo de 1982, indican que estos productores tomaron todas medidas para aplicar la iniciativa de precios proyectada para el 1 de junio. Sin perjuicio de algunas excepciones menores, sus instrucciones se corresponden exactamente con los precios que figuran en el cuadro de objetivos de precio encontrados en ICI.

No se pudieron obtener las instrucciones de precio para junio de DSM, PETROFINA, SOLVAY o SAGA, pero un informe de ventas de DSM se refiere al esperado aumento de precios previsto para junio como exitoso.

Cuando los «expertos» se reunieron en junio sólo pudieron informar sin embargo de un modesto aumento de precios. En Alemania se habían anunciado los aumentos de precios, pero algunos productores no los «mantenían» cuando eran presionados por los clientes. El objetivo del Reino Unido de 490 £/tonelada se basaba en la consecución no sólo del objetivo de 2,00 DM/kg en otros países sino también en un adicional de 10 pf, y la aparente falta de progresos había introducido dudas sobre la posibilidad de conseguir todo el aumento en una etapa. Se fijaron reuniones locales en los países en que se preveían dificultades. (Fuente: informe de ICI de las reuniones.)

#### e) Septiembre a noviembre de 1982

- (40) La «iniciativa de precios» prevista para el 1 de junio no consiguió sin embargo aumentar los precios hasta el nivel previsto y con motivo de una sesión conjunta de

«jefes» y de «expertos» celebrada los días 20 y 21 de julio de 1982, se prevé un alza en dos etapas, que debe llevar el precio a 2,00 DM/kg el 1 de septiembre, y a 2,10 DM/kg el 1 de octubre.

Asistieron a esta sesión ATO, BASF, DSM, HERCULES, HOECHST, HÜLS, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI, PETROFINA, SOLVAY y SAGA.

ICI asume la presidencia de las reuniones sustituyendo a MONTEPOLIMERI en agosto de 1982. Este cambio ofrece la ocasión de obtener de los productores nuevas expresiones de su «compromiso» de conseguir un alza importante de los precios para finales de año, así como un acuerdo sobre el establecimiento de un sistema de control de las cuotas que estaría listo para su utilización a principios de 1983.

Un cuadro superior de la división de productos petroquímicos y plásticos de ICI se entrevistó con cada uno de los demás productores a lo largo de una serie de visitas. Un nota preparatoria titulada «objeto de las visitas» encontrada en ICI, comienza de la siguiente forma:

«Presionar al máximo el 1 de septiembre

- ¿Están realmente en ello?
- ¿Están de acuerdo en 1,90/2,00 DM?
- ¿Están de acuerdo para limitar la flexibilidad a menos de 1 o 2 pfeenigs en el mercado nacional, cuál?

En los mercados terceros

- ¿Tienen previsto anunciarlo en la prensa y a los clientes? ¿Cuándo y dónde?
- ¿Se comprometen a organizar reuniones locales?
- ¿Qué plazos prevén para su celebración? ¿Días? ¿Semanas? ¿Buscan equilibrar la producción y las ventas?
- ¿Prevén de todos modos reducir sus volúmenes?
- ¿Cuáles son según ellos las sociedades que ponen problemas?
- ¿Tiene un poder real?»

- (41) El proyecto inicial de aumentar el precio hasta 2,00 DM/kg el 1 de septiembre se modificó en una reunión de «jefes» celebrada el 20 de agosto de 1982. Todos los nuevos pedidos para septiembre se someterían a un alza inmediata de 10 pfennig y el mínimo de 2,00 DM/kg entraría en vigor un mes más tarde, es decir el 1 de octubre. Al mismo tiempo, se invitaba a los productores a restringir urgentemente sus ventas mensuales al equivalente de la parte de mercado que consiguieron durante los seis primeros meses de 1982.

De los informes de la reunión siguiente de «expertos», celebrada el 2 de septiembre de 1982 (registrándose de

nuevo plena asistencia), se deduce que el compromiso personal dado por los «jefes» fue confirmado y reafirmados los «principios básicos». Los productores debían estar dispuestos a perder negocios antes que romper los precios, pero era preciso prever sin embargo un cierto plazo para que el aumento considerado pudiera traducirse en los precios realmente aplicados en el mercado.

- (42) En esta reunión, el representante de BASF previene a los productores contra los riesgos que representaría la aplicación uniforme de un precio de 2,00 DM y se acordó que en el caso de que fueran contactados, los suministradores diferentes de los que abastecen normalmente a un cliente particular, le ofertarían a un precio superior a 2,00 DM para ayudar en la consecución del objetivo.

Una vez más se elaboró un cuadro que indicaba, por clase y por divisa, los precios mínimos aplicables a partir del 1 de octubre.

Fue en esta reunión en la que se concibió el proyecto de «account leadership» para garantizar la aplicación de objetivos de precio coordinando las ofertas de precio hechas a diversos clientes (ver punto 27 anterior).

Fue también en esta época cuando se desarrolló la práctica según la cual cada productor notificaba en la reunión el tonelaje de los pedidos aceptados para entregas a plazo (1), bien al precio objetivo, bien (2) por debajo de este precio.

- (43) Después de las declaraciones de «compromiso» hechas en las reuniones del 20 de agosto y 2 de septiembre, los productores dieron instrucción a sus oficinas de venta para aplicar niveles de precio basados en la rafia a 2,00 DM/kg a partir del 1 de octubre (se encontró documentación en relación con ATO, DSM, HERCULES, HOECHST, HÜLS, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI, SHELL). En confirmación de los compromisos personales antes citados, un gran número de estas instrucciones subrayan en términos enfáticos la necesidad de adoptar una actitud firme o rígida con los clientes y renunciar en caso necesario a una venta para permitir el alza.
- (44) En la reunión siguiente de «jefes», celebrada el 21 de septiembre de 1982 (a la que de nuevo asistieron todos los habituales, incluido HERCULES), los productores informaron sobre las medidas adoptadas por cada uno para la aplicación del aumento hasta 2,00 DM previsto para el 1 de octubre. En general todos dieron a sus oficinas de venta estrictas instrucciones de no apartarse del plan. También expresaron en esta reunión su apoyo general con respecto a una segunda etapa tendente a aumentar el precio a 2,10 DM/kg el 1 de noviembre, y el alza debía aplicarse en su integridad en diciembre (este alza de 10 pf se confirmó en la reunión de expertos del 6 de octubre).

Los productores tomaron también medidas para aplicar el alza suplementaria de 10 pf/kg prevista para noviembre (se encontró documentación en relación con BASF, DSM, HERCULES, HOECHST, HÜLS, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI, SHELL y SAGA). Sus instrucciones a estos efectos se dieron poco después de la reunión de expertos del 6 de octubre que había confirmado la medida. Un télex, de 14 de octubre de 1982, enviado por SAGA a su filial en el Reino Unido hace referencia, en relación con una proyectada reunión local, a la «llamada lista mínima de acuerdo aplicable».

Contrariamente a las manifestaciones de los productores durante el procedimiento administrativo en el sentido de que nunca se habían alcanzado los precios objetivo, las cifras expuestas en la reunión de búsqueda de mayores compromisos sobre o por encima de los «objetivos», por un lado, y por debajo de los objetivos, por otra, muestran que, en octubre y noviembre, la inmensa mayoría de los encargos se realizó al nivel o por encima del precio objetivo. Así lo confirma una circular de ICI de 8 de octubre de 1982 enviada a las oficinas de venta europeas resumiendo las primeras impresiones sobre la iniciativa de 1 de octubre en materia de precios. «A pesar de la existencia de ciertos compromisos de septiembre pendientes para octubre, la cantidad total resulta ser bastante baja y de la información recogida se deduce que se han aplicado los nuevos niveles a los nuevos encargos . . .».

- (45) ATO, BASF, DSM, HERCULES, HOECHST, HÜLS, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI, FINA, SOLVAY y SAGA estuvieron, en su mayoría y en la mayoría de los casos, presentes en las reuniones de «jefes» y expertos habidas entre julio y noviembre de 1982 y en las que la iniciativa de precio de otoño se planeó y programó (ver cuadro 7). El 13 de octubre SHELL acepta asistir a una reunión de los «cuatro grandes» en Heathrow (una semana antes de la reunión de los «jefes» de octubre) y durante septiembre había mantenido contactos regulares con ICI sobre la iniciativa de precios de octubre. (Fuente: las notas de conversaciones telefónicas y de reuniones de ICI.)

Exceptuando a FINA y SOLVAY, todos los productores arriba mencionados suministraron a la Comisión las instrucciones para octubre y noviembre sobre los precios enviadas a sus oficinas locales de venta, resultando la existencia de una correlación no solamente entre ellas en términos de cantidad y tiempo sino también con respecto al cuadro sobre el precio objetivo adjunto al informe de ICI sobre la reunión de «expertos» de 2 de septiembre. (Ver cuadro 7.) (Tanto SOLVAY como FINA manifiestan haber transmitido por teléfono la mayoría de sus directrices en materia de precios.)

- (46) La iniciativa en materia de precios se consideró que había obtenido un éxito al menos parcial (ICI menciona en una nota preparatoria un «clima de firmeza»

en el cuarto trimestre) y se tradujo de hecho en un incremento de los márgenes de alrededor de 20 pf/kg. Sin embargo, ICI identificó varias zonas «débiles» en particular el bajo nivel de precios de la rafia, una gran diversidad de precios en el sector del moldeado en Alemania, y la ausencia en ese momento de un «acuerdo definitivo sobre los volúmenes» (un nuevo plan de cuotas debía comenzar en enero de 1983).

Las reuniones de diciembre de 1982 condujeron a un acuerdo según el cual el nivel de 2,10 DM/kg previsto para noviembre/diciembre debía ser ampliamente establecido a finales de 1983 y unos nuevos cuadros de precios debían elaborarse para los países que no habían alcanzado el objetivo. (Fuente: el informe de ICI sobre la reunión.)

De nuevo, todos los participantes habituales estuvieron presentes en una o las dos reuniones de diciembre de 1982.

#### f) Julio a noviembre de 1983

- (47) Durante el primer trimestre de 1983, el nivel de precios bajó nuevamente y en la primera reunión de la cual se ha encontrado un informe (3 de mayo), se acordó que se harían esfuerzos para aplicar un precio objetivo de 2,00 DM/kg en Alemania en junio de 1983. Para ICI, sin embargo, este objetivo era demasiado ambicioso; sería más realista dirigirse hacia un mínimo de 1,80 DM/kg para finales de junio.

En mayo de 1983 se toma la decisión de dirigirse hacia el objetivo de 2,00 DM/kg para septiembre (una nota de ICI habla de «2,00 a partir del 1 de septiembre o del 1 de octubre»). Se consideró imposible realizar el alza en una sola vez a partir de los niveles existentes en ese momento (aproximadamente 1,70 DM/kg); a modo de medida intermedia se fijó un objetivo de 1,85 DM/kg para el 1 de julio. En una reunión del 1 de junio de 1983, los productores presentes (es decir, todos los participantes regulares, con excepción de HERCULES y SOLVAY) «reafirman su completa determinación de aplicar el alza hasta 1,85...». SHELL se habría «comprometido a efectuar el alza y tomará la iniciativa públicamente en ECN» (referencia a una revista profesional). HERCULES, al que se consideraba «muy a favor» debía anunciar nuevos precios en junio. Todos los participantes advirtieron a sus efectivos de venta que informaban a sus clientes del alza proyectada. (Fuente: el informe de ICI sobre la reunión.)

- (48) Haciéndose eco de la mención de SHELL como conductor «público» de la iniciativa, un artículo aparecido el 13 de junio de 1983 en el órgano profesional *European Chemical News* («ECN») menciona que los productores se esforzarán por aumentar los precios, y que SHELL proyecta elevarlos hasta un mínimo de 1,90 DM/kg el 1 de julio y aplicar una nueva alza en septiembre. Se supone que ICI y

MONTEPOLIMERI aplicaban aumentos semejantes.

Desde octubre de 1982, SHELL participó casi todos los meses en las «reuniones preparatorias» de los «cuatro grandes».

El artículo de ECN informa que el mercado es «cada vez más limitado»; de hecho, una nota de estilo algo telegráfico redactada por ICI a finales de mayo incluye la mención «volumen junio-restrict. 122,5 = mercado junio supuesto cf 130 + probable». Sigue: «SHELL dirigirá: artículo ECN 2 semanas. ICI informada».

- (49) Inmediatamente después de la reunión de los «jefes» de 20 de mayo, ICI (23 de mayo), DSM (25 de mayo) y BASF (27 de mayo), dan instrucciones a sus oficinas de venta para que apliquen a partir del 1 de julio una tarifa basada en 1,85 DM/kg para la rafia, 2,00 DM para el homopolímero y 2,25 para el copolímero. Sus listas de precios (que incluyen una cuarentena de rúbricas) son idénticas por clases y por moneda nacional. En una nota interna de 6 de junio de 1983, HOECHST fija un precio mínimo a partir del 1 de julio de 1,85, 2,00 y 2,25 DM/kg para la rafia, el homopolímero y el copolímero. En un télex de 8 de junio (es decir justo después de la reunión del 1 de junio durante la cual se «reafirmó» la «determinación») LINZ da instrucción a sus agentes de aplicar, en las varias monedas nacionales, precios de lista idénticos exactamente a los de BASF, DSM e ICI. Desde el 17 de mayo, MONTEPOLIMERI dio instrucción a sus oficinas de venta de aplicar un alza a partir de junio y de continuarla en julio. Los documentos de SHELL relativos al Reino Unido y a Francia indican que tenía conocimiento de los niveles acordados para el 1 de julio y que basada su política de venta en estos precios. En una circular de SHELL titulada «PPW Europe-Pricing» aparece una referencia específica al precio objetivo para julio de 1,85 DM/kg o £ 480/tonelada. Asimismo, un informe de SHELL de 14 de junio de 1983 sobre la calidad del mercado también mencionaba que «en Europa occidental las compañías [SHELL] asociadas llevan a cabo repartos de mercado (por supuesto introduciéndose de nuevo en los Países Bajos y Reino Unido) como una forma de contribución a la estabilidad de los precios». HERCULES informó a sus oficinas de venta, los días 13 y 29 de junio, de los objetivos de precios mínimos de 1,85/2,00/2,25 DM/kg. Las instrucciones de precios obtenidas en ATO y PETROFINA son parciales, pero confirman que estas sociedades efectuaban el aumento de los precios, con un cierto retraso en el caso de PETROFINA. SOLVAY acusa también un cierto retraso en relación con los demás productores cuando se trata de advertir a las oficinas de venta del alza; sin embargo en un documento interno de 26 de julio, fija para cada país precios mínimos aplicables inmediatamente, que son conformes con el objetivo de 1,85 DM/kg para la rafia, y menciona nuevos mínimos aplicables a partir del 1 de septiembre y basados en los 2,00 DM acordados por los productores.

Así, exceptuando HÜLS, de la que no se disponían instrucciones sobre los precios de julio de 1983, todos los productores que habían asistido a las reuniones o que se habían comprometido a apoyar el nuevo precio objetivo de 1,85 DM/kg demostraron haber dado instrucciones para ajustarse al nuevo precio.

- (50) Otras reuniones tienen lugar los días 16 de junio, 6 y 21 de julio, 10 y 23 de agosto y 5, 15 y 29 de septiembre de 1983. La presencia de todos los participantes habituales, HERCULES incluido, en varias o, en la mayoría de los casos, todas las reuniones se puede comprobar por el registro de viajes. Únicamente SAGA y LINZ dejaron de suministrar la información requerida por la Comisión con arreglo al artículo 11 sobre la participación en determinadas reuniones, aunque, sin embargo, ambas admiten su participación habitual en tales reuniones.

El alza intermedia del 1 de julio se consideró como un éxito, y los precios de la rafia alcanzaron el objetivo de 1,85 DM/kg en agosto.

A finales de julio y principios de agosto de 1983, BASF, DSM, HERCULES, HOECHST, HÜLS, ICI, LINZ y SOLVAY enviaron a sus diversas oficinas nacionales de venta instrucciones aplicables a partir del 1 de septiembre (basadas en la rafia a 2,00 DM/kg); salvo algunas excepciones menores, todas son idénticas tanto por clase como por divisa (para ATO, ver punto 50). Para MONTEPOLIMERI y SAGA, las instrucciones de precio obtenidas sólo se refieren a un Estado miembro, pero coinciden con las de otros productores para los países de que se trata. Un documento encontrado en SAGA UK se refiere de forma expresa a los precios «de lista» el 1 de septiembre para el Reino Unido, acordados en una reunión local. La documentación sobre los precios para el Reino Unido suministrada por SHELL mediante una nota interna de 11 de agosto, indica que la filial en el Reino Unido «promovía» precios básicos aplicables el 1 de septiembre y que corresponden a los objetivos fijados por los demás productores (desde finales de mes, sin embargo, SHELL daba instrucciones a su oficina de venta en el Reino Unido de aplazar el alza completa hasta que los otros productores hubieran alcanzado los niveles básicos deseados).

Las instrucciones de precios obtenidas de los productores muestran que posteriormente se decidió mantener el ímpetu del mes de septiembre, con nuevas etapas basadas en la rafia a 2,10 DM/kg el 1 de octubre y un aumento de hasta 2,25 DM/kg el 1 de noviembre.

- (51) BASF, HOECHST, HÜLS, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI y SOLVAY enviaron todas ellas a sus oficinas de venta instrucciones en las que se fijaban precios idénticos para estos dos meses. HERCULES, aunque ordenó a sus oficinas de venta adoptar una actitud «firme» para octubre, comenzó por indicar precios mínimos ligeramente inferiores a los de los demás productores; sin embargo desde el 3 de octubre, les ordena aplicar los mismos precios que los

demás «con efecto inmediato». Para noviembre, HERCULES ordena a sus directores regionales aumentar sus precios para alinearlos con los objetivos generales. DSM niega haber enviado instrucciones de precios para octubre o noviembre, pero sus «precios de lista» para septiembre son idénticos, por clase y por divisa, a los de todos los demás productores. SAGA UK también aplicó el alza de 10 pf en octubre, con un retraso de quince días sobre los demás.

Aunque ATO y PETROFINA asistieron a todas las reuniones de que se trataba, pretenden las dos que si se dieron instrucciones internas para este período, lo fueron verbalmente.

Una nota interna obtenida en ATO y de fecha 28 de septiembre de 1983, incluye sin embargo un cuadro titulado «Rappel du prix de cota (sic)» que daba para Alemania, Francia, el Reino Unido e Italia los precios aplicables para septiembre y octubre para la rafia, el homopolímero y el copolímero, precios idénticos a los de BASF, DSM, HOECHST, HÜLS, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI y SOLVAY (ver punto 49). Durante la investigación de ATO en octubre de 1983, los representantes de la empresa confirmaron que estos precios se habían comunicado a las oficinas de venta.

Hacia finales de 1983 la prensa menciona que los precios del polipropileno se «fortalecieron», ya que el precio de la rafia en el mercado alcanzó 2,08-2,15 DM/kg (mientras que el objetivo citado era de 2,25 DM/kg). La prensa profesional califica el mercado de mantenido, con una demanda en aumento de 15-16 % con relación al consumo de 1982 y una nueva expansión de 6-8 % prevista para 1984.

#### VII) *Objetivos de tonelaje y cuotas*

- (52) Los productores admitieron en general que para crear en el mercado condiciones favorables al éxito de las iniciativas acordadas en materia de precio, era preciso establecer un sistema permanente de regulación de los volúmenes.

Antes de que ICI asumiera la dirección del grupo en agosto de 1982, ya habían sido aplicados varios proyectos de reparto del mercado. Aunque a cada productor le había correspondido un porcentaje del volumen total estimado de los pedidos, no existía sin embargo ninguna limitación sistemática previa de la producción global. De este modo, las estimaciones del mercado total debían ser revisadas con regularidad y las ventas de cada productor, expresadas en términos de toneladas absolutas, ajustadas para corresponder al porcentaje autorizado.

La descripción de los mecanismos de reparto del mercado entre los productores se hace (según los casos) con implicación de los «objetivos en materia de volumen», «objetivos de volúmenes», «cuotas» o a veces «aspiraciones».

Se atribuía a cada productor participante una cuota o un objetivo expresado bien en toneladas, bien en porcentaje. En el establecimiento de un plan de cuotas, había que tener en cuenta a los productores que no habían asistido a las reuniones y que por tanto tampoco habían participado en las discusiones en profundidad. En 1979 HERCULES tenía su propia cuota individual, pero posteriormente se reagrupó bien con la de AMOCO, bien con la de AMOCO y BP.

- (53) Estas dos últimas alegan que ignoraban que se les había atribuido una cuota. HERCULES participaba sin embargo en reuniones en que se discutían los volúmenes en detalle (por otra parte se ha encontrado en esta empresa un plan procedente de MONTEPOLIMERI relativo a un proyecto de sistema de cuotas para 1982) y para el primer trimestre de 1983 al menos, se declaró satisfecha de la atribución global de 53 000 toneladas, que se repartiría 21/21/11 entre ella misma, AMOCO y BP.

Era práctica corriente en las reuniones, al menos desde mediados de 1982, que los productores informaran sobre los tonelajes vendidos por cada uno de ellos durante el mes anterior.

El cuadro 8 del Anexo compara los objetivos o las cuotas anuales y las ventas conseguidas por cada productor.

A continuación se encontrará una descripción de los planes año por año, a partir de 1979 (primer año de que se tiene conocimiento de la aplicación de un plan):

#### a) 1979

- (54) Se fijaron objetivos en materia de volúmenes (expresados en toneladas) por productor para 1979; se basan al menos parcialmente en las ventas realizadas durante los tres primeros años precedentes. No se dispone de detalles precisos sobre la base de atribución de los «objetivos» para 1979, pero era preciso organizarse para dar respuesta a las expectativas de los que habían llegado recientemente al mercado, y que no tenían evidentemente ninguna cuota «tradicional».

Cuadros estadísticos encontrados en ICI indican «el objetivo revisado» por productor para 1979, comparado al tonelaje realmente vendido en este período en Europa occidental.

La existencia de un plan de reparto del mercado para 1979 se confirma con los documentos encontrados en ATO, que indican, por mercados nacionales, los «objetivos» de los cuatro productores «franceses» — ATO, RHÔNE-POULENC, SOLVAY y HOECHST FRANCE.

#### b) 1980

- (55) A finales de febrero de 1980, los productores acordaron «objetivos» para 1980 —expresados todavía en tonelajes— en base a un mercado anual estimado de 1 390 000 toneladas en total (es decir 12 % más que el año anterior).

En ATO e ICI se encontraron diversos cuadros que muestran los «objetivos concertados» de cada productor para 1980. Uno de los cuadros descubierto en ICI donde se ponían al descubierto diversas propuestas y el acuerdo final sobre el precio objetivo, estaba redactado en alemán y era evidente su procedencia de un productor alemán no identificado.

Esta estimación inicial resultó ser demasiado optimista. La cuota de cada productor debió revisarse a la baja para corresponderse con un consumo total para ese año de únicamente 1 200 000 toneladas. (Fuente: informe ICI de enero 1981 sobre la reunión de «expertos».)

Entre los «cuatro grandes» únicamente ICI consiguió ventas inferiores a su objetivo para 1980. En los otros productores, la ventas «conseguidas» se correspondían ampliamente con su objetivo. Únicamente DSM, que se oponía «a cualquier compromiso para reducir su objetivo inicial» excedió sensiblemente su cuota (46 100 toneladas vendidas, para un objetivo de 38 400).

#### c) 1981

- (56) El reparto del mercado para 1981 se discutió en largas y complicadas negociaciones.

A principios de año, se acordó que como medida temporal, para ayudar a la consecución de la iniciativa de precios de febrero/marzo, cada productor reduciría sus ventas mensuales a 1/12 de 85 % del «objetivo» en 1980. (Fuente: el informe ICI de enero sobre la reunión de «expertos».)

En espera de la elaboración de un plan más permanente, cada productor comunicó en la reunión el tonelaje que esperaba vender en 1981. El total de estas «aspiraciones» excede ampliamente las previsiones relativas a la demanda total.

Se sugirieron varias fórmulas de compromiso. ICI estimaba que los cuatro grandes debían «dar ejemplo» y aceptar una ligera reducción de sus objetivos de 1980, siempre que los que acababan de llegar moderaran también sus exigencias. (Fuente: el proyecto de propuesta de ICI.)

- (57) En el marco de las discusiones previas a un acuerdo sobre un sistema de reparto del mercado para 1981, ICI y SHELL se entrevistaron al menos dos veces, estando también presente MONTEPOLIMERI en uno de ellos. SHELL se mostraba escéptico ya que las propuestas se apoyaban a su parecer en estimaciones demasiado ambiciosas del mercado, pero declaró que se contentaría con un 11-12%. Las dos sociedades consideraron medidas de control más severas de los volúmenes, incluidas sanciones eventuales en caso de que se superaran las cuotas de venta. (Fuente: los informes de ICI sobre las reuniones con fecha de 27 de mayo y 17 de junio de 1981.)

En cualquier caso no se alcanzó ningún acuerdo de cuota definitivo para 1981. Para llenar el vacío, los productores se asignaron a cada uno la misma cuota teórica que el año precedente y comunicaron cada mes en la reunión las ventas alcanzadas. (Fuente: los cuadros encontrados en ICI titulados «Deviations per companies».) Por lo tanto, las ventas alcanzadas se comprobaban a la luz de un reparto teórico del mercado disponible sobre la base de la cuota de 1980.

#### d) 1982

- (58) Para 1982 los productores presentaron nuevamente propuestas complejas en las que intentaban reconciliar factores divergentes, como los resultados anteriores, las aspiraciones en el mercado y las capacidades disponibles. El mercado total que se había de repartir se estimaba en 1 450 000 toneladas. Algunos productores presentan planes detallados de reparto del mercado pero otros se contentan con comunicar sus propias aspiraciones en materia de tonelaje.

Un plan encontrado en HERCULES e ICI pero procedente de MONTEPOLIMERI, propuso una fórmula, con cuadros detallados, basada en las ventas conseguidas en 1981 y en la capacidad nominal de cada productor para 1982. A tenor del informe de ICI sobre la reunión de «expertos» de 10 de marzo de 1982, fue en esta ocasión cuando el representante de MONTEPOLIMERI hizo circular los cuadros con vistas a intentar alcanzar un acuerdo sobre las cuotas en la siguiente reunión de «jefes». La propuesta de ICI preconizaba un sistema basado en las ventas conseguidas en 1981, ponderadas mediante una fracción del crecimiento estimado del mercado en 1982 con relación a 1981, equivalente al porcentaje de la capacidad total que correspondía a cada productor.

Como en 1981 no se consiguió ningún acuerdo definitivo y durante el primer semestre del año, las ventas mensuales de cada productor se comunicaron en la reunión y se compararon con la parte que había conseguido en porcentaje durante el año precedente.

- (59) Cuando ICI asume la presidencia en lugar de MONTEPOLIMERI en agosto de 1982, subraya que se esforzaría en introducir para 1983 un nuevo sistema que implicara un acuerdo sobre las partes de mercado dentro de un marco que obligase a todos los productores. (Fuente: el informe ICI sobre la reunión de «jefes» de agosto de 1982 y la circular de ICI titulada «Quota».) ICI inició con cada uno de los productores discusiones bilaterales dedicadas al nuevo sistema. En espera de la introducción de un tal sistema de cuotas, los productores fueron invitados a esforzarse por limitar sus ventas mensuales durante la segunda parte de 1982 al porcentaje de mercado global conseguido por cada uno durante los seis primeros meses de 1982. (Fuente: informes de ICI sobre la reunión.)

En 1982 las partes de mercado habían alcanzado un cierto equilibrio (descrito por ATO como un *quasi consensus*). El consumo en Europa occidental alcanzó grosso modo 1 412 000 toneladas. Entre los grandes, ICI y SHELL se mantuvieron en aproximadamente el 11% y HOECHST a un nivel ligeramente inferior (10,5%). MONTEPOLIMERI, que sigue siendo el más grande productor, progresa ligeramente y ocupa el 15% del mercado, contra el 14,2% del año anterior.

Las partes de mercado de los productores de mediana dimensión —ATO, SOLVAY, BASF, HÜLS y HERCULES— eran estables en comparación con los años precedentes, la única excepción era DSM, que continuaba su progresión al ritmo de 0,5% anual.

#### e) 1983

- (60) Para 1983, ICI invitó a cada productor a comunicar sus propias iniciativas y sus ideas en cuanto al porcentaje que convendría atribuir a cada uno de los demás. MONTEPOLIMERI, ANIC, ATO, DSM, LINZ, SAGA y SOLVAY hicieron llegar sus propuestas detalladas relativas a un reparto del mercado con indicación de la cuota sugerida para cada productor. Los tres productores alemanes presentan una propuesta conjunta a través de BASF.

Las diversas propuestas son procesadas mediante ordenador para obtener una media, que se compara seguidamente con las «aspiraciones» de cada productor.

- (61) Las líneas directrices propuestas por ICI para un nuevo acuerdo marco para 1983 son en esencia las siguientes:

- a) tener en cuenta los resultados alcanzados por cada productor en el mercado considerando el porcentaje de las ventas totales alcanzadas por cada uno durante un período de referencia (desde el 1 de enero de 1981 hasta el 30 de septiembre de 1982) y aplicándolo a la parte del mercado de 1983 equivalente al mercado de 1982, estimado en 1 400 000 t;
  - b) repartir las 75 000 toneladas suplementarias de ventas previstas para 1983 (con relación a 1982) a prorrata de la parte de cada productor en la capacidad nominal total;
  - c) comparar el resultado con el esperado de la parte de cada productor en 1982 y ajustar cualquier anomalía manifiesta;
  - d) tratar MONTEPOLIMERI/ANIC/SIR como un grupo único y confiarles la tarea de repartirse su cuota.
- (62) Para ICI era esencial para el suceso de cualquier nuevo plan que los «cuatro grandes» presentaran un frente unido ante los demás productores. La opinión de SHELL, comunicada a ICI era que aquella, ésta y HOECHST debían cada una tener una cuota del 11 %. (Fuente: el documento de ICI titulado «Polypropylene framework».)

La propuesta de ICI para 1983 habría dado el 19,80 % a los productores italianos, el 10,90 % a HOECHST y SHELL y el 11,10 % a la misma ICI.

Los productores acordaron estimar la demanda para 1983 en 1 470 000 toneladas con vistas a la confección del sistema de cuotas para 1983.

- (63) Se discutieron las propuestas durante diversas reuniones celebradas en noviembre y diciembre. En diciembre, el orden del día de la sesión de los «expertos» contiene una propuesta, limitada en una primera etapa al primer trimestre del año. La demanda total para el período se estimaba en 367 500 toneladas. Una nota de ICI indicaba que ATO, DSM, HOECHST, HÜLS, ICI, MONTEPOLIMERI y SOLVAY encontraban «aceptable» la cuota que les era atribuida. HERCULES, AMOCO y BP juntas reciben 53 000 toneladas, y HERCULES se declara satisfecho de las 20 000 toneladas que le son concedidas en esta cifra (que se le elevarán posteriormente a 21 000 toneladas). (Fuente: en el informe de ICI de diciembre de 1982 sobre la reunión de expertos, el registro de la conversación telefónica con HERCULES el 3 de diciembre de 1982.)

El informe de ICI sobre la reunión no mencionaba la reacción de SHELL a la propuesta, pero este produc-

tor asistió a una reunión de los «cuatro grandes» celebrada el 20 de diciembre de 1982. Una circular sin fecha de ICI considerada como acta de una reunión con SHELL en o alrededor de mayo de 1983 establece que SHELL había «aceptado unos niveles en la cuota para Europa occidental de 39,5 Kt/qtr para Q1 y Q2 1983 . . .».

Los planes encontrados en SHELL para el primer trimestre de 1983 establecían la comparación entre los 43,7 Kt de ventas previstas en Europa occidental por las sociedades que operan para SHELL y los 39,5 Kt del objetivo, intentando enjugar la diferencia con arreglo a una participación para SHELL de un 10,7 % del mercado, porcentaje éste en el que estaba el régimen de cuotas para el primer trimestre. Por su parte, SHELL se preocupó de que su parte de mercado alcanzada no excediere del 11 % que era la cuota en principio propuesta para ICI, HOECHST y ella misma, y, naturalmente, las sociedades individuales que operan para ella aceptaron cooperar para no sobrepasar ese 11 %. En la práctica, la parte de mercado de SHELL se situó en 10,9 % para los cinco primeros meses de 1983 quedándose muy cerca de esa cifra sin superarla ya que se comunicó a las sociedades que operan para ella que no debían poner en peligro las posibilidades de aumento de los precios por el deseo de hacerse con mayores partes en el mercado.

- (64) De la documentación obtenida en SHELL, confirma que se realizó un control de los volúmenes dentro del segundo trimestre de 1983: con la finalidad de mantener su parte de mercado durante el segundo trimestre en alrededor del 11 % (porcentaje calificado de «objetivo convenido para SHELL»), las sociedades nacionales de venta del grupo reciben la orden de reducir sus ventas. La última acta de reunión encontrada en ICI se refiere a la reunión de «expertos» de junio de 1983; aunque expresamente no menciona cuotas, hace referencia a un intercambio de informaciones que tuvo lugar entre los «expertos» sobre los tonelajes vendidos por cada uno durante el mes precedente y que da a entender que estaba funcionando algún tipo de régimen de cuotas.
- (65) Aunque en un determinado momento, los cuatro grandes productores consideraron la posibilidad de reforzar el sistema de control de los volúmenes mediante pagos compensatorios o sanciones por superación de las cuotas, un tal sistema de penalización nunca se aplicó para el polipropileno. El respeto del objetivo acordado fue pues voluntario en un cierto sentido; sin embargo, el sistema por el cual cada productor informaba en las reuniones sobre el tonelaje que había vendido durante el mes precedente, con lo que se exponía de esta forma a las críticas eventuales de otros productores por su indisciplina, le incitaba a respetar la cuota que le había sido atribuida.

#### VIII. *Los intercambios de información FIDES*

- (66) En julio de 1976 los productores de polipropileno elaboraron un plan de intercambio mensual de infor-

maciones sobre la producción, las ventas y las variaciones en las existencias en Europa occidental, a través de FIDES TRUST COMPANY de Zurich. En abril de 1977 todos los productores participaron con excepción de HERCULES que lo hizo posteriormente.

Según el acuerdo FIDES, cada productor comunicaba sus datos mensuales a una central de documentación, que preparaba y transmitía a los abonados síntesis en cifras sobre el conjunto del sector del polipropileno; estas síntesis, que no mencionan a los diversos productores, reagrupan e éstos por países.

El sistema oficial de FIDES contiene disposiciones específicas para la protección del anonimato. Sin embargo, estas medidas de seguridad eran eliminadas por el sistemático intercambio recíproco entre los productores, por teléfono o en las reuniones, de informaciones sobre los tonelajes entregados por cada uno de ellos en el mercado europeo. Las cifras oficiales de FIDES ofrecían un método útil para comprobar la exactitud de los datos individuales suministrados. Éstos podían ser sumados, lo que hacía aparente cualquier divergencia con el total FIDES.

De las actas de las reuniones desde junio de 1982 en adelante se deduce que se había convertido en práctica habitual la comunicación de cada productor de sus ventas durante el mes anterior para su comparación con el objetivo. No obstante, solamente se disponía de una estimación global en el caso de AMOCO, BP y HERCULES. BP y AMOCO no asistieron a las reuniones y HERCULES parecía reticente a comunicar sus propios números individuales. No obstante, HERCULES se benefició del conocimiento de los datos individuales de los demás productores y, además, documentos internos muestran que poseía una información bastante exacta sobre las entregas en cada Estado miembro y las partes de mercado de cada uno de los demás productores durante 1981 y 1982.

#### IX. La posición especial de los «cuatro grandes»

- (67) Los cuatro principales productores — MONTEPOLIMERI, HOECHST, ICI y SHELL — habían reconocido la comunidad de intereses que les unía en tanto que «cuatro grandes» desde junio de 1977, con motivo de las discusiones y acuerdo sobre los precios base. (Ver el punto 16 anterior.)

Después del establecimiento del sistema de reuniones periódicas a finales de 1977, fue práctica corriente anunciar una «iniciativa» en materia de precios a los clientes mediante la prensa, señalando que un productor X planeaba un alza que era «apoyada» o «seguida» por los demás.

MONTEPOLIMERI, ICI y SHELL — HOECHST no estaba — se encontraron en junio de 1981 para debatir

la acción que podrían llevar juntos con el fin de aumentar los precios. Entre las soluciones discutidas figuraban:

- a) sanciones contra los productores considerados «perturbadores»;
  - b) la regulación de la producción;
  - c) un nuevo sistema de cuotas;
  - d) una nueva iniciativa de los «cuatro grandes», mediante la cual tranquilizarían a los pequeños productores y compensarían la reducción de sus ventas en los mercados del «resto del mundo», y
  - e) un alza global de 20 pf/kg a partir del 1 de julio de 1981. (Fuente: la circular de ICI de 17 de junio de 1981.)
- (68) En contestación a una petición de informaciones en virtud del artículo 11 del Reglamento nº 17, ICI reconoció que los «cuatro grandes» estaban de acuerdo en que cualquier aumento de los precios exigía que dirigieran el movimiento de forma firme, en tanto que jefes de fila en el mercado, aunque fuera en detrimento de su propio volumen de ventas.

A finales de 1982, los «cuatro grandes» comenzaron a reunirse en sesiones limitadas la víspera de cada reunión de «jefes». Durante estas «pre-reuniones» los cuatro grandes productores podían adoptar una posición común antes de la sesión plenaria. La idea era de que los cuatro principales productores, que poseían aproximadamente el 50% del mercado, pudieran, unificando su posición, estimular un movimiento de estabilización de los precios. (Fuente: documento de ICI titulado «Polypropylene framework» y la circular de SHELL de 20 de octubre de 1982.)

ICI reconoció que los temas discutidos en las pre-reuniones eran idénticos a los evocados durante las reuniones de «jefes» que seguían (fuente: la respuesta de ICI con arreglo al artículo 11), pero, por otro lado, SHELL ha negado que las reuniones de los cuatro grandes hubieran preparado de alguna forma las reuniones plenarias o hubieran servido para adoptar una posición común sobre los temas de discusión del día siguiente.

Las notas que existen de las reuniones de los «cuatro grandes» (en octubre de 1982 y mayo de 1983) refutan no obstante esta afirmación.

#### D. Los argumentos fácticos de los productores

- (69) Los argumentos fácticos expuestos por los productores durante el procedimiento administrativo pueden resumirse de la siguiente forma:
- a) *Los informes de las reuniones.* Los informes de reunión encontrados por la Comisión

en ICI no pueden invocarse contra otros productores como prueba de los hechos que recogen, o bien son tan poco creíbles que no merecen ninguna atención;

- b) *Naturaleza de las reuniones.* Aunque todos los productores admiten haber asistido a las reuniones de «jefes» y de «expertos» (o en el caso de SHELL, a las reuniones de los «cuatro grandes»), algunos productores pretenden que éstas se consagraban exclusivamente a discusiones generales sobre los problemas del sector y ni siquiera abordaban nunca cuestiones relativas a la competencia. Otros admiten que si se hicieron tentativas para llegar a un acuerdo sobre objetivos de precio o de cuotas, pero pretenden que no se llegó nunca a ningún consenso. Determinados productores afirman que cualesquiera que hayan podido ser las medidas contrarias a la competencia discutidas o aprobadas por sus colegas ellos sólo asistían como «observadores» o para completar su «conocimiento del mercado» y que por su parte nunca suscribieron un acuerdo o una restricción de competencia;
- c) *Estudio de mercado.* Los tres productores alemanes encargaron juntos un estudio a un experto en econometría, dirigido a demostrar que el mercado del polipropileno en Alemania (considerado como representativo del conjunto de la CEE) era el escenario de una competencia activa o incluso ruinosa, que cualquier acuerdo eventual en materia de fijación de precios era ilusorio, habida cuenta del esquema de altas y bajas en el precio y de las constantes pérdidas en el sector y que los precios se determinaban por el juego de las fuerzas naturales del mercado, tales como el equilibrio de la oferta y de la demanda, la coyuntura económica general y la lucha entre los productores para aumentar su parte de mercado;
- d) *Auditoria centralizada.* La mayor parte de los productores — ATO, BASF, DSM, HOECHST, HÜLS, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI, PETROFINA y SOLVAY— participaban también en un control centralizado de sus facturas de polipropileno por una empresa de expertos contables, para 1982 y los nueve primeros meses de 1983. Los productores pretendían que el control de cuentas revelaba grandes divergencias no sólo entre los precios realmente obtenidos en el mercado y los precios de la lista de los productores sino también de productor a productor y de cliente a cliente. De esto se extraía la conclusión de que prevalecían condiciones de intensa competencia en el mercado que refutaban la existencia de una auténtica colusión entre los productores;
- e) *Instrucciones de precios.* Todos los productores argumentaron que las instrucciones escritas de precios que habían transmitido a sus oficinas de venta se separaban tanto en el tiempo como en los precios indicados, de los objetivos que hubieran

sido fijados en las reuniones, y se separaban también los unos respecto de los otros. Algunos productores han intentado argumentar que a pesar de su participación en las reuniones, cualquier aparente analogía de las instrucciones de precios podía explicarse por factores tales como la transparencia del mercado (informaciones recibidas de clientes o artículos de prensa) y por la estructura oligopolística del mercado.

Los demás argumentos expuestos por los diversos productores se examinarán en la parte de la presente Decisión dedicada a la evaluación de la existencia y del grado de participación de cada uno de ellos en las infracciones que se les reprochan.

#### E) Evaluación por la Comisión de los argumentos fácticos expuestos por los productores

##### a) *Los informes de las reuniones*

- (70) Aunque han propuesto varias otras interpretaciones de la naturaleza y del objeto de las reuniones, las empresas no han presentado ninguna prueba escrita u oral que pueda poner en duda la veracidad de las notas de ICI.

El informe que ICI da de dos reuniones en sus notas internas se confirma en todos sus puntos esenciales por las notas de las mismas reuniones encontradas en HERCULES.

Los documentos relativos a las cuestiones discutidas en las reuniones (objetivos de precio, iniciativas en materia de precio, cuotas) descubiertos en otros productores (tales como ATO, DSM y SHELL) durante la investigación se encaminan también a confirmar los hechos tal como se exponen en las notas detalladas de ICI. Los documentos encontrados en ICI procedentes de otras empresas aportan otras pruebas convincentes, en especial en lo que se refiere a los objetivos de volumen o los sistemas de cuotas.

Las notas de ICI se preparaban para los cuadros superiores de la división de productos petroquímicos y plásticos de ICI, que participaban en las sesiones de «jefes» y se encargaban de la presidencia de las reuniones. Teniendo en cuenta el papel de presidente del grupo que jugaba ICI, todo permite suponer que se ocuparon de asegurar que las notas fueran completas y precisas. No puede admitirse la sugerencia de que estos informes fuesen una simple ilusión.

La Comisión concluyó de ello que los informes de las reuniones ofrecían un informe exacto, fiable y coherente de esas reuniones, de las cuestiones discutidas, de los acuerdos alcanzados y del papel jugado por los distintos participantes.

La Comisión no dispone de informes de todas las reuniones celebradas desde 1977; sin embargo, las actas encontradas de determinadas reuniones de 1979 y 1981 indican que los temas discutidos y los resultados eran en esencia los mismos que los comprobados para 1982 y 1983.

b) *Naturaleza de las reuniones*

- (71) Las actas de las reuniones de que se dispone contradicen los argumentos ofrecidos por los productores en lo que se refiere a las cuestiones discutidas y a la supuestamente reducida extensión de su participación. Estos documentos indican la existencia de acuerdos detallados sobre el importe y el calendario de las iniciativas en materia de precios y sobre las modalidades de su aplicación. En cuanto a los objetivos de volúmenes o a las cuotas, los numerosos cuadros y cálculos obtenidos, para los años 1979 y siguientes, contradicen la afirmación según la cual se trataba de simples propuestas que nunca tuvieron efecto.

c) *El estudio del mercado*

- (72) El estudio económico del mercado alemán no refuta la existencia de un acuerdo. Factores tales como los que se invocan en el informe — la estructura del mercado y la transparencia de los precios— podrían, si no hubiese pruebas de la colusión, explicar un modelo general de comportamientos similares en materia de precios. Sin embargo las objeciones de la Comisión no se basan en similitudes generales en la conducta de cada productor en materia de precios. Incluso si no hubiese prueba directa de las reuniones, la uniformidad y simultaneidad de las instrucciones de precios durante un largo período fue tan marcada que fundamentarían por sí mismos una fuerte presunción de concertación. En el caso que nos ocupa, las pruebas van mucho más lejos y establecen un vínculo de causalidad concluyente entre la conducta comercial de los productores y el sistema de reuniones regulares.
- (73) En cualquier caso, la Comisión nunca ha dicho que el sistema de las reuniones periódicas haya controlado por completo las operaciones y los precios de los productores o que haya constituido el único factor que influyera en los niveles de precio del polipropileno. Por el contrario, las pruebas recogidas por la Comisión indican que los productores reconocían la influencia ejercida en el mercado por elementos tales como las fluctuaciones de la demanda y las alzas de precio de las materias primas, que escapaban a su control. En sus decisiones relativas al importe, a la fecha, a las modalidades y a las posibilidades de éxito de una iniciativa proyectada en materia de precios, los productores debían tener en cuenta tales factores con influencia en el mercado. No obstante, uno de los principales objetivos de las reuniones era coordinar, de ser posible, la reacción de los productores a tales elementos. Es posible también que el precio fuera

determinado en gran medida por las condiciones de la oferta y de la demanda, pero las pruebas obtenidas indican que controlando los volúmenes o estableciendo sistemas de cuota, los productores intentaban actuar sobre estas condiciones.

d) *La auditoría centralizada*

- (74) Mientras no hay razón para dudar de la auditoría, llevada a cabo por una firma de contables independientes, informaba de forma precisa sobre los precios netos de venta alcanzados (después de todos los descuentos) por los productores interesados durante el período cubierto, la Comisión no acepta las conclusiones que los productores trataban de extraer.

En primer lugar, la Comisión nunca alegó (como algunos productores pretendían que habían hecho) que todos los productores hubiesen llegado a un acuerdo restrictivo para un precio uniforme o que el precio real pagado por cada cliente se correspondiese con el precio de la lista para un mes en particular. El hecho de que los precios medios del «mercado» quedaran rezagados o quizás nunca alcanzaran los «objetivos» no resta validez a las objeciones de la Comisión. Lo esencial en el caso que nos ocupa es que con arreglo al acuerdo en las reuniones sobre objetivos de precio todos los productores instruyeron sus organizaciones de ventas para dirigir las a la implantación de estos niveles de precio y los «objetivos» se utilizaron como bases para la negociación de precios con los clientes (ver punto 90).

Durante todo el procedimiento, la Comisión siempre admitió que incluso en el caso de una iniciativa de precios con éxito (y se admitió que no todas alcanzaron su objetivo) podía haber zonas de debilidad en determinadas áreas de productos o en mercados nacionales particulares y que inevitablemente cualquier iniciativa necesitaría algún tiempo para salir adelante.

Una simple comparación de los precios netos invocados por cada productor con los precios de su «lista» durante todo el período es un ejercicio de limitado valor probatorio. La escala de tiempo cubierta por la auditoría incluye no sólo las iniciativas de precios conocidas — junio de 1982; el último trimestre de 1982; julio de 1983; septiembre de 1983 (pero ni octubre ni noviembre)— sino también aquellos períodos entre los cuales la Comisión acepta que los precios estaban inactivos o bajos. Todo lo que hay que esperar son grandes variaciones entre los precios nominales de lista de los productores y los precios reales durante estos períodos.

Además, si se comparan los precios alcanzados con los «objetivos» establecidos en las reuniones, hay que tener en cuenta: i) que los precios de los que se informa en la auditoría son precios netos después de deducir todos los descuentos y rebajas mientras que los

«objetivos» eran precios brutos; ii) que determinados clientes principales podrían tener precios especiales fijados anualmente o contratos trimestrales; iii) que los compromisos presentados que cubren varios meses podrían retrasar la aplicación del nuevo precio; iv) que los aumentos de precios podrían ser bien resistidos por los clientes, y v) la aplicación resultó más difícil en determinados sectores de productos o en determinados Estados miembros que en otros.

Si se tienen en cuenta estos factores, el desarrollo de los precios que deben pagar los clientes individuales, al compararlos con los precios objetivos establecidos en el curso de una iniciativa particular de precios, concuerda con la impresión dada por la documentación encontrada en ICI y otros productores referente a la aplicación de las iniciativas de precios.

El cuadro 9 muestra una comparación de los precios objetivo acordados en las reuniones y los precios alcanzados como se informaba en la prensa especializada de septiembre de 1981 a diciembre de 1983.

e) *Instrucciones en materia de precios*

- (75) De hecho, los productores no han fundado en hechos su afirmación según la cual las instrucciones de precios no se correspondían ni en el tiempo ni en los importes, con los objetivos acordados en las reuniones o entre ellos. La Comisión ha elaborado y transmitido a los productores cuadros detallados, apoyados por copias de las instrucciones de precio procedentes de cada uno de ellos y relativas a todas las iniciativas de precios conocidos entre septiembre de 1979 y noviembre de 1983 (los cuadros eran forzosamente un resumen de instrucciones a veces complejas referentes al calendario o al importe de un alza y al grado de flexibilidad permitido, y debían entenderse a la luz de las instrucciones completas anejas). El examen y la comparación de las instrucciones propiamente dichas muestran un esquema consecuente de productores que dan instrucciones de precios para aplicar el objetivo mencionado en los informes de reuniones. En los casos en que las reuniones elaboraron un cuadro completo de objetivos por clase y por divisa (como fue el caso en febrero-marzo de 1981, el 1 de junio de 1982, el 1 de octubre de 1982, por ejemplo), se poseen las instrucciones comunicadas por varios productores a sus diversas oficinas nacionales de venta y resulta que corresponden exactamente no únicamente entre ellas, sino con cada uno de los aproximadamente cuarenta precios que figuran en el cuadro. En otras ocasiones (como en septiembre-noviembre de 1983, por ejemplo) incluso si no se dispone de un cuadro completo de objetivos, las instrucciones dadas por los productores resultan ser idénticas una vez más. Algunos productores a veces han dejado a su oficina local de venta un cierto margen para aplazar la aplicación completa de un nuevo precio o les han indicado precios «mínimos»

o «mínimos absolutos» a que podían recurrir en última instancia. Cualquier separación de alguna importancia con relación al plan debía sin embargo indicarse a la sede central. Otros productores previeron excepcionalmente precios especiales para los grandes clientes. En el caso de HERCULES, un télex general circular era dirigido a las oficinas locales de venta en la CEE y mencionaba casi siempre un objetivo que consistía en conseguir niveles de precio correspondientes a los objetivos fijados en las reuniones. A veces se transmitían informaciones específicas (que se referían frecuentemente al mismo «objetivo» general expresado en DM o en la divisa apropiada) por télex a cada territorio de venta para tener en cuenta las condiciones locales y los diversos factores que podían afectar al precio que podía conseguirse. En su conjunto, sin embargo, nos encontramos en presencia de instrucciones de precio que se transmitían para asegurar la aplicación de los objetivos fijados en las reuniones importantes.

- (76) Algunos productores intentaron, mediante referencias a iniciativas de precios específicas, demostrar que tenían, en materia de precios, un comportamiento independiente del de otros productores o de una línea de conducta adoptada en una reunión. De esta forma ICI pretendió, en relación con el incremento intermedio de 1,85 DM/kg aplicable el 1 de julio de 1983, que las instrucciones de precios en que se apoyaba la Comisión fueron transmitidas por varios productores antes de la fecha de la reunión en que la Comisión pretende que fueron fijadas (el 1 de junio). Este argumento ignora que la reunión del 1 de junio sólo confirmó un acuerdo previo y que la decisión inicial de dirigirse hacia un precio objetivo de 1,85 DM/kg ya había sido tomada en una reunión anterior celebrada el 20 de mayo de 1983, y que las instrucciones de ICI a este respecto se produjeron tres días más tarde, es decir, el 23 de mayo. Igualmente, ICI no ha podido suministrar ninguna explicación del hecho de que sus nuevos precios coinciden exactamente, en un abanico de cuarenta rúbricas o más, con los fijados por DSM y BASF y que entraban en vigor el mismo día.

HERCULES criticó a la Comisión el hecho de haber considerado injustamente las instrucciones de precios de diversos productores como contemporáneas cuando no lo eran. Llama en particular la atención sobre el plazo de al menos cuatro semanas que transcurrió entre sus instrucciones de precio de 26 de julio de 1982 relativas a un aumento a 2,00 DM/kg a partir del 1 de septiembre y a 2,10 DM/kg a partir del 1 de octubre, y las citadas por la Comisión para los demás productores. Si las instrucciones de estos otros productores fueron más tardías, fue porque después del envío por HERCULES de su télex inicial, se había acordado aplazar la iniciativa durante un mes; por lo demás, la propia HERCULES envió un télex el 24 de agosto del 1982 para modificar sus instrucciones iniciales. Más significativamente, las primeras instrucciones de precios de HERCULES, de fecha 26 de julio («para septiembre y octubre, consideramos alzas de precios»

basadas en objetivos-rafia de 2,00 DM/kg y 2,10 DM/kg respectivamente») fueron dadas cinco días apenas después de la sesión de 21 de julio, en la que participó y que había fijado originariamente estos mismos objetivos (el contenido de la reunión elaborado por ICI señala que «los 2,00 DM/kg fueron admitidos en su conjunto para septiembre, y una nueva alza de 10 pf debía anunciarse simultáneamente para el 1 de octubre»).

Independientemente de la auditoría encargada por otros productores, HERCULES proporcionó un informe que pretendía demostrar que no había ningún ejemplo de relación entre sus propias «directrices» de precios y los precios objetivos fijados en las reuniones. Esta conclusión resulta en gran parte de la omisión de una interpretación selectiva de las instrucciones de precio y del uso no de los objetivos reales fijados para cada clase en la moneda nacional adecuada (como se establece en los cuadros adjuntos a la nota de ICI sobre las reuniones) sino de cifras «imaginarias» inexactas extrapoladas por HERCULES del objetivo para la clase de rafia en marcos alemanes, con miras al ejercicio.

- (77) En algunos casos, los productores no han suministrado a la Comisión una serie completa de instrucciones de precios a partir de 1979, tal como se les había pedido. De esta forma, para dos productores, HÜLS y HERCULES, los documentos disponibles sólo existirían para 1982 y 1983 y, para PETROFINA y SOLVAY, únicamente para 1983. Los documentos relativos a los años anteriores habrían sido destruidos o no habrían existido nunca. Sin embargo, las instrucciones de precios obtenidas muestran que durante el período o períodos en los que se redactaron los documentos disponibles, estos cuatro productores estaban en efecto poniendo en práctica los objetivos acordados.

ANIC y RHÔNE-POULENC no suministraron instrucciones de precios pero el informe de las reuniones y otros documentos muestran que estos dos productores participaron regularmente en reuniones en las que se discutieron y acordaron iniciativas de precios. La documentación relacionada con los acuerdos de cuotas demuestran que participaron también plenamente en estos sistemas durante el período en el que estuvieron en el mercado del polipropileno.

#### F. El grado de participación de cada productor

- (78) ICI, MONTEPOLIMERI, HOECHST y SHELL en tanto que «cuatro grandes», eran el núcleo de los acuerdos derivados del «acuerdo sobre los precios de base». Después del establecimiento del sistema de reuniones periódicas, MONTEPOLIMERI asumió la dirección del grupo, responsabilidad que cedió a ICI en agosto de 1982. HOECHST, ICI y MONTEPOLIMERI participaban todos de forma regular en las reuniones de «jefes» y de «expertos».

SHELL no asistía a estas reuniones, pero fue implicada en el acuerdo inicial sobre los precios de base, y tomó parte en reuniones *ad hoc* con los otros grandes productores y participó en los acuerdos sobre cuotas. Como la propia SHELL ha admitido, antes de las reuniones de «jefes» y «expertos», en ocasiones, se analizaba la viabilidad de los aumentos de precios, y que después de tales reuniones fue informado por MONTEPOLIMERI o ICI de que se habían propuesto «objetivos» particulares y transmitió la información a sus compañías operativas. Los documentos internos de SHELL confirman que tenía conocimiento de las «iniciativas» en materia de precios y que participaba a veces incluso como ostensible jefe de fila. A partir de finales de 1982, su representante asistía con regularidad a las «pre-reuniones» de los cuatro principales productores. Las compañías operativas del grupo SHELL tomaron parte en reuniones nacionales.

Aparte de los cuatro grandes, no se puede identificar con certeza a los restantes participantes en el acuerdo original sobre los «precios de base» celebrado a mediados del año 1977. Sin embargo HERCULES, LINZ, RHÔNE-POULENC, SAGA y SOLVAY por lo menos expresaron su «apoyo» a la iniciativa tomada posteriormente, el 1 de diciembre de 1977, por MONTEPOLIMERI, HOECHST, ICI y SHELL. Por lo tanto la participación de todos estos productores en los acuerdos colosorios data de 1977, sea cual sea la fecha precisa en que empezaron a asistir cada uno de ellos a las reuniones.

El sistema de las reuniones periódicas comenzó antes de finales de 1977, pero es imposible identificar la fecha precisa a partir de la cual cada productor individual comenzó a asistir <sup>(1)</sup>.

Los documentos relativos a los objetivos en materia de volúmenes permiten sin embargo establecer que todos los productores destinatarios de la presente Decisión estaban implicados en el sistema de cuotas en el momento en que los «objetivos» de 1979 fueron fijados. Su participación en las reuniones queda de esta forma demostrada a partir de esta fecha por lo menos (1980, en el caso de PETROFINA).

La Comisión rechaza expresamente el argumento de HÜLS según el cual la única reunión a la que asistió antes de mediados de 1982 — por pura coincidencia — fue precisamente la de enero de 1981, de la que se ha encontrado un informe en ICI y en el que se menciona a HÜLS. Los documentos relativos a los

<sup>(1)</sup> Entre los productores cuyo «apoyo» a la iniciativa de diciembre de 1977 no se ha demostrado, ANIC admite que tomó parte en las reuniones desde el principio; ATO admite su participación desde 1978; BASF alega que asistió sólo de forma esporádica antes de 1980; DSM alega que ignoraba la fecha de comienzo de las reuniones y únicamente admite que asistió a partir de 1980, mientras HÜLS alega que asistió sólo a una reunión antes de mediados de 1982.

objetivos de volúmenes desde 1979 en adelante mencionan a HÜLS y demuestran que participó en estos proyectos desde el principio.

ANIC dejó de participar en las reuniones hacia mediados o finales de 1982 tras la reorganización de la industria petroquímica italiana (pero quedaba sin embargo implicada en los acuerdos de cuotas que cubrían por lo menos el primer trimestre de 1983). Igualmente, RHÔNE-POULENC desapareció del mercado del polipropileno a finales de 1980 y cedió sus intereses a su antiguo socio BP.

PETROFINA, que fue el último productor en acceder al mercado, comenzó a participar más tarde que los demás. En un principio sus ventas de polipropileno eran dirigidas por MONTEFINA, una empresa de la que era propietaria en sociedad con MONTEPOLIMERI. En marzo de 1982 PETROFINA se hizo cargo de las tareas de comercialización de la parte que le correspondía de la producción de la fábrica MONTEFINA. PETROFINA admite que desde entonces sus representantes asistieron de forma regular a las reuniones de «jefes» y «expertos». No es seguro que antes de marzo de 1982 PETROFINA estuviese representada de forma separada en las reuniones, pero el hecho de que se la tratase normalmente por separado de MONTEPOLIMERI con respecto a los esquemas de cuotas indicaría que estaba ya implicada en estos acuerdos de 1980 en adelante.

En ocasiones algunos productores —SAGA, en particular— son calificados en los documentos de «flexibles», «indisciplinados» o «perturbadores» en determinados mercados. Sin embargo todos estos productores eran participantes regulares en las reuniones y sus instrucciones de precios y demás documentos internos prueban que en su conjunto se mostraron cooperadores en tanto que miembros del «club» o que —como SAGA— estaban preparando su ofensiva en materia de precios para hacer retroceder sus demandas para una mejor distribución en virtud de los sistemas de cuotas.

HERCULES, el único productor americano representado en las reuniones, dice que asistió como observador y por lo tanto sólo de forma irregular. Admite que asistió a las reuniones desde mayo de 1979 y también que fue informado de lo que había sucedido en las reuniones en las que no estaba presente su represen-

tante. A partir de mediados de 1982, a pesar de la amenaza de retirada debida a que los productores alemanes no le «aceptaban», el representante de HERCULES asistió a unas 15 de las 30 reuniones plenarias conocidas. Entre estas reuniones varias de las sesiones de «jefes» y el informe de ICI demuestran que participó activamente en las discusiones hasta el punto de proponer el sistema de «account leadership». También participó en las reuniones locales relativas, como mínimo, al Benelux. Mientras que había recibido información detallada de las ventas mensuales de los restantes productores, el representante de HERCULES no parece que haya comunicado las cifras de su propia empresa a los demás.

HERCULES ha intentado presentar la asistencia de su representante como una aventura extraoficial de un empleado subalterno. Sin embargo, sus propios documentos demuestran que ocupa un puesto de responsabilidad en la empresa como director de «marketing» para el polipropileno y que ya en 1977 cuando se llegó al acuerdo de «precio base» y más tarde en 1981, sus superiores entablaron por sí mismos contactos sobre los acuerdos de precios con los restantes productores. Es inconcebible que no conocieran el propósito real de sus viajes de negocios que ellos mismos autorizaban de mayo de 1979 en adelante.

Dos productores, AMOCO y BP, no asistían a las reuniones. Hay pruebas sin embargo de que mantenían contactos con el «club» sobre las cuestiones discutidas en las reuniones, tales como la fijación de los precios y el sistema de cuotas. Sin embargo, los dos han negado haber participado en los acuerdos contrarios a la competencia, aunque BP reconozca haber respondido a las indicaciones de ICI, sin compromiso por su parte, lo que habría podido ser interpretado como expresión de un «apoyo». AMOCO tuvo asimismo contactos telefónicos con HERCULES sobre propuestas relativas a un sistema de cuotas para el primer trimestre de 1983, al mismo tiempo que ICI telefoneó a BP sobre el mismo tema. Tanto los precios de AMOCO como los de BP parecen en ocasiones haber sido alineados con los objetivos fijados en las reuniones. Su comportamiento ha sido por lo menos imprudente pero el conjunto de los elementos de prueba no permite establecer de forma concluyente su participación en una infracción del apartado 1 del artículo 85.

## PARTE II

### VALORACIÓN JURÍDICA

#### A) Artículo 85

##### I. Apartado 1 del artículo 85

- (79) El apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE prohíbe, por ser 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 impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común y, en particular, los que consistan en fijar directa o indirectamente los precios de compra

o de venta u otras condiciones de transacción y en repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento.

## II. Naturaleza y estructura del «acuerdo»

- (80) A partir de 1977, los productores de polipropileno que abastecían a la Comunidad han sido partes participantes en todo un complejo de planes dispositivos y medidas adoptadas en el marco de un sistema de reuniones periódicas y de contactos permanentes.

El conjunto del plan de los productores tenía por objetivo organizar encuentros para llegar a un acuerdo sobre puntos específicos y, que incluyera en diferentes momentos:

- la fijación de objetivos de precio;
- las modalidades de las iniciativas en materia de precios;
- el reparto de los mercados de conformidad con planes anuales de cuotas u objetivos en materia de volúmenes;
- en momentos en que no operaba ninguna cuota definitiva, medidas temporales encaminadas a regular o controlar el volumen de ventas;
- el intercambio de informaciones detalladas sobre las actividades de cada uno de ellos, de la clase que normalmente se considera como secreto profesional, con el objetivo de coordinar mejor sus acciones.

Tras sus contactos regulares en un sistema institucionalizado de reuniones, las medidas concertadas entre los productores eran modificadas constantemente, ajustadas o actualizadas para tener en cuenta la evolución de la situación y las reacciones del mercado.

- (81) La Comisión estima que todo el conjunto de sistemas y de acuerdos adoptados en el marco de un sistema de reuniones periódicas e institucionalizadas, ha constituido un acuerdo único y continuo en el sentido del apartado 1 del artículo 85.

Para que una restricción constituya un «acuerdo» tal como se define en el apartado 1 del artículo 85, no es de ninguna forma necesaria que se considere vinculante para las partes. Existe un acuerdo si las partes alcanzan un consenso sobre un plan que limite o pueda limitar su libertad comercial al determinar las líneas de su mutua acción o abstención en el mercado. No se requieren sanciones contractuales o procedimiento de coacción. Tampoco es necesario que dicho acuerdo conste por escrito.

En el caso que nos ocupa, los productos, al adherirse a un plan común para regular los precios y la oferta en el mercado del polipropileno, participaban en un acuerdo marco global que se manifestaba en una serie de subacuerdos más detallados que se adoptaban de vez en cuando.

- (82) En la detallada resolución del plan conjunto se alcanzó un acuerdo expreso en muchas áreas (iniciativas individuales de precio y sistemas anuales de cuota). En ocasiones los productores no han llegado a un consenso sobre un proyecto definitivo, como en el caso de las cuotas para 1981 y 1982. Sin embargo el hecho de que hayan adoptado medidas sustitutivas, incluidas el intercambio de informaciones y la comparación de las ventas mensuales y de los resultados alcanzados durante un período de referencia anterior, supone no únicamente un acuerdo expreso para poner en pie y operar con tales medidas sino que revela también la existencia de un acuerdo implícito encaminado a mantener las respectivas posiciones de los productores en todo lo posible.

La Comisión considera que, dadas las detalladas pruebas de las iniciativas de precios descritas en los puntos 28 a 51, incluso antes de 1979 varias iniciativas presentadas como si las «dirigiera» uno u otro productor y las «siguieran» los restantes, resultaron también de un acuerdo entre ellos.

Este es el caso, por ejemplo, de la iniciativa de diciembre de 1977 (puntos 16 a 17). Incluso ante los clientes, en las reuniones de la EATP, algunos productores como HERCULES, HOECHST, ICI, LINZ, RHÔNE-POULENC, SAGA y SOLVAY estuvieron insistiendo en la necesidad (percibida) de una acción concertada para el aumento de precios. Hubo otros contactos sobre los precios entre los productores fuera de las reuniones EATP. A la luz de estos contactos admitidos, la Comisión considera que detrás de la estratagema de uno o más productores que se quejaban de niveles de rentabilidad inadecuados y sugerían una acción conjunta mientras otros productores expresaban su «apoyo» a tales acciones, se esconde un acuerdo de precios existente (incluso en ausencia de otros contactos tal estratagema podría aún indicar un consenso suficiente para un acuerdo en el sentido del apartado 1 del artículo 85).

- (83) La conclusión relativa a la existencia de un único acuerdo permanente no se ve afectada de ninguna forma por el hecho inevitable de que algunos productores no asistieron a todas las reuniones. El estudio y la aplicación de una «iniciativa» representaba varios meses y la ausencia ocasional de un productor no tuvo apenas incidencia en su participación. En cualquier caso era una práctica corriente informar a los ausentes de las decisiones tomadas en las reuniones. Todas las empresas destinatarias de la presente Decisión parti-

ciparon en la confección de los planes de conjunto y en las discusiones dedicadas a puntos concretos y su grado de responsabilidad no se ve disminuido por el hecho de su ausencia ocasional en una sesión determinada (o en el caso de SHELL, de todas las sesiones plenarias).

La esencia de este asunto reside en la asociación de los productores durante un plazo de tiempo considerable para un objetivo común, y cada participante debe asumir las responsabilidades que le incumben por su papel directo, pero también en la ejecución del acuerdo en su conjunto. El grado de participación de cada productor no se fija pues en función del período en que ocurre que se dispone de sus instrucciones en materia de precios, sino para todo el período durante el cual se adhirió a la iniciativa común.

La anterior consideración se aplica también a ANIC y a RHÔNE-POULENC, que abandonaron el sector del polipropileno antes de la fecha de las comprobaciones de la Comisión. No ha podido obtenerse ninguna instrucción de precios de estas dos empresas dirigida a las oficinas de venta. Su presencia en las reuniones y su participación en los planes de objetivos de volúmenes y de cuotas puede establecerse sin embargo en base a pruebas documentales. El acuerdo debe ser contemplado como un todo y su participación está comprobada incluso si no se encontraron instrucciones de precios de éstos.

- (84) Algunos productores han argumentado que las disposiciones que adoptaban no podían constituir un «acuerdo» tal como se define en el apartado 1 del artículo 85, ya que no se sentían de ningún modo «obligados», por su parte al menos, y con independencia de la determinación de los demás participantes. Esta afirmación, expuesta por los abogados de diversas empresas, que no se ha confirmado con pruebas verbales o documentales, supone además el desconocimiento del hecho de que, en algunas ocasiones, y para reforzar la decisión tomada en una reunión o para garantizar el éxito de una iniciativa en materia de precios, los cuadros superiores fueron precisamente invitados a afirmar de forma expresa su «compromiso personal» y contestaron a esta invitación (ver en particular la reunión de los jefes del 2 de septiembre de 1982; reunión de los expertos del 1 de junio 1983).

No obstante, aún cuando los acuerdos estén refrendados por tales declaraciones expresas de «compromiso» las pruebas documentales demuestran que el acuerdo entre los productores no era puramente ilusorio, como algunos han pretendido. El comportamiento de los productores indica que tomaban en serio los acuerdos adoptados en las reuniones.

- (85) Así, y tal como lo demuestran las instrucciones en materia de precios una vez acordadas las iniciativas en materia de precios, eran aplicadas por los productores,

que comunicaban a sus oficinas de venta nacionales la orden o la instrucción de aumentar sus precios en consecuencia o ejecutar cualquier otra medida adoptada con anterioridad en una reunión. Establecieron también un sistema de informes periódicos sobre sus actividades que permitían seguir la evolución de los planes adoptados de común acuerdo.

El consenso de los productores suponía que todos admitían, incluso entendían deliberadamente, elaborar y aplicar un plan determinado. Incluso si existían, a propósito de un plan o de una iniciativa determinada, reservas mentales de las que no se tiene por otra parte ninguna prueba, todos estaban profundamente implicados en el plan general de fijación de los precios y de reparto del mercado. El hecho de que en algunas ocasiones los productores puedan no haber mantenido su propósito inicial y hayan otorgado concesiones sobre el precio a los clientes en detrimento de la iniciativa no impide que haya habido conclusión de un acuerdo ilícito tal como se define en el apartado 1 del artículo 85. Efectivamente, los casos de supuesta «indisciplina» o «trastorno» de los precios de vez en cuando por parte de un productor individual para intentar ganar una posición de mercado a expensas de los restantes (ante los cuales el «infractor» podía ser llamado para presentar sus explicaciones) no niega las aplastantes pruebas de un plan concertado para regular el mercado.

En el caso particular de HERCULES, la empresa no puede evitar la responsabilidad por la infracción argumentando que la participación de su representante fue «oficiosa» o que llegó al conocimiento de determinada información a través de los otros productores.

### III. Prácticas concertadas

- (86) La Comisión estima que la aplicación del acuerdo entre empresas, al estar basado en un plan común y detallado, ha constituido un «acuerdo» tal como se define en el apartado 1 del artículo 85.

La noción de «acuerdo» y la de «práctica concertada» son diferentes, pero en ocasiones la colusión presenta elementos de una y otra forma de cooperación ilícita.

La «práctica concertada» se traduce en una forma de cooperación en la que las empresas, sin haber concluido un acuerdo propiamente dicho, sustituyen conscientemente los riesgos de la competencia por una cooperación práctica.

- (87) El objetivo del Tratado al crear un concepto separado de práctica concertada es prevenir la posibilidad de que las empresas eviten la aplicación del apartado 1

del artículo 85 mediante una colusión de carácter contrario a la competencia y cercana a un acuerdo definitivo mediante (por ejemplo) la información entre ellas por adelantado sobre la actitud que cada una pretende adoptar de tal manera que puedan regular su conducta comercial sabiendo que sus competidores se comportarán de la misma manera: Sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de julio de 1972, *IMPERIAL CHEMICAL INDUSTRIES LTD versus COMISIÓN*, Causa 48/69 [1972 ECR 619].

En su sentencia de 16 de diciembre de 1975, referencia «Europa Sugar Cartel»: *SUIKER UNIE y OTROS versus COMISIÓN*, Causas 40-48, 50, 54 a 56, 111, 113 y 114/73 [1975 ECR 1663], el Tribunal de Justicia mantuvo que el criterio de coordinación y cooperación establecido por la Jurisprudencia del Tribunal, y que de ningún modo requiere la realización de un plan previo, debe entenderse a la luz del concepto inherente a las disposiciones del Tratado relativas a la competencia en el sentido de que cada agente económico debe establecer independientemente la política comercial que pretenda adoptar en el mercado común. Esta exigencia de independencia no priva a las empresas del derecho de adaptarse con inteligencia a la conducta constatada o esperada de sus competidores pero sí excluye estrictamente cualquier contacto directo o indirecto entre ellas cuyo objeto o efecto buscado sea, influir sobre la conducta en el mercado de un competidor actual o potencial o revelarle a tal competidor la línea de conducta que han decidido o piensan adoptar en el mercado.

Esta conducta entra dentro del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85, como una «práctica concertada» incluso cuando las partes no hubieren alcanzado un acuerdo pleno como adelanto de un plan común que determinara su acción en el mercado pero hubiesen adoptado o se hubiesen adherido a estrategias colusorias que facilitarían la coordinación de su comportamiento comercial. Esto podría aplicarse a las medidas adoptadas en 1981 y 1982 para hacer un informe y controlar las entregas individuales a falta de un sistema final de cuota (aunque el intercambio sistemático de información debe haber implicado un «acuerdo» en sí mismo: ver punto 82). Además, en un acuerdo complejo entre empresas, algunos productores en un momento u otro podían no haber dado su asentimiento definitivo a una línea de acción determinada acordada por los restantes pero, no obstante podían haber dado su apoyo general al sistema en cuestión y comportarse de acuerdo con ello. En este sentido puede interpretarse el escepticismo manifestado por SHELL sobre los sistemas de cuotas al tiempo que indicaba a ICI qué reparto consideraba aceptable (ver punto 57). Por lo tanto, en determinados aspectos, la continua cooperación y colusión de los productos en la aplicación del conjunto del acuerdo puede presentar las características de una práctica concertada.

La importancia del concepto de práctica concertada resulta así, no tanto de su distinción con respecto al «acuerdo», sino de la distinción entre las formas de colusión incluidas en el apartado 1 del artículo 85 y el mero comportamiento paralelo sin existencia de elemento de concertación alguno. Por lo tanto en el presente caso, ningún elemento está en contra de la forma precisa adoptada por los acuerdos colusorios.

- (88) La mayoría de los productores, habiendo argumentado durante el procedimiento administrativo que su conducta con respecto a las mencionadas iniciativas en materia de precios no es el resultado de «acuerdo» alguno en los términos del artículo 85 (ver punto 82 anterior) llevan adelante su razonamiento hasta afirmar que tampoco puede constituir el fundamento para establecer la existencia de una práctica concertada. Aducen, así, que este último concepto exige algún tipo de «acto público» en el mercado cosa que, señalaban, no ocurre de ninguna manera en este caso ya que en ningún momento se procedió a comunicar listas de precios o «precios objetivo» a los clientes.

Este razonamiento debe rechazarse. Si fuera necesario en el presente caso contar con la prueba de una práctica concertada, se cumple plenamente el requisito de que los participantes adoptaran acciones para conseguir su objetivo común. Existe expresa constancia de las diversas iniciativas en materia de precios. Es asimismo innegable que los productores individuales realizaron acciones paralelas para llevarlas a cabo. Los pasos dados por los productores tanto conjunta como individualmente resultan obvios según las pruebas documentales: informes de reuniones, memorias internas, instrucciones y circulares a las oficinas de venta y cartas a los clientes (ver puntos 24-27 anteriores). Resulta totalmente irrelevante si las listas de precios se «publicaron» o no. Las instrucciones en materia de precios constituyen por sí solas la mejor prueba disponible de la acción emprendida por cada productor para llevar a cabo el objetivo común y, además, su contenido y su duración refuerzan la prueba de la existencia de una colusión.

#### IV. El objeto y el efecto del acuerdo

- (89) El apartado 1 del artículo 85 cita de forma expresa como restrictivo de la competencia los acuerdos que fijan directa o indirectamente los precios de venta o que reparten los mercados entre productores; y éstas son precisamente las características esenciales de los acuerdos que se examinan.

En el presente caso, el establecimiento del sistema de reuniones periódicas y la colusión permanente de los productores, tenían como objetivo fundamental alcanzar alzas de precios mediante un conjunto de arreglos y de acuerdos.

Los productores pretendían eliminar los riesgos inherentes a cualquier aumento unilateral de precios, mediante un plan de acción conjunto con precios objetivo para cada clase y moneda nacional efectiva a partir de una fecha acordada.

Los diversos sistemas de cuotas y los demás mecanismos elaborados para conciliar los intereses divergentes de los productores establecidos y de los recién llegados, tenían todos como último objetivo la creación de condiciones artificiales de estabilidad favorables a un alza de los precios.

En la búsqueda de estos objetivos, los productores tendían a organizar el mercado del polipropileno sobre una base en la que el libre juego de las fuerzas de la competencia sería sustituido por una colusión institucionalizada y sistemática entre los productores, que equivalía a una práctica restrictiva.

La circunstancia de que el mercado del polipropileno se haya caracterizado durante un período de varios años por la infrautilización de su capacidad, generadores de pérdidas para los productores, no evita el hecho de que el acuerdo haya perseguido un objeto contrario.

- (90) 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 ésta.

Sin embargo, en nuestro caso, está demostrado que el acuerdo ha tenido un efecto sensible en las condiciones de competencia.

El acuerdo conseguido en las reuniones sobre objetivos de precio diferentes en función de la clase y de la divisa, fue aplicado por los productores, que comunicaron todos ellos instrucciones de precios a sus oficinas de venta o agentes regionales, que a su vez comunicaron después a los clientes los nuevos precios modificados de esta forma.

Tras las iniciativas concertadas en materia de precios, se aplicaba a los clientes en el mercado un precio básico uniforme en cada moneda, para cada clase principal. Sin duda algunos clientes se beneficiaban de condiciones especiales o de descuentos y determinados productores aplicaban el aumento previsto con retraso o bien hacían concesiones. Algunos productores podían fijar sus precios reales para algunos productos o en algunos países por debajo de los «objetivos» mientras seguían manteniendo tales precios en el contexto de una maniobra general de todos los

productores («shaving» del acuerdo de precios). Pero ello no evita que la fijación de un nivel de precios determinado, que luego era presentado en el mercado como «el precio de lista» o «el precio oficial», significaba que las posibilidades para los clientes de negociar con los productores ya eran reducidas y que se veían privados de numerosas ventajas de que habrían disfrutado si hubiera habido libre competencia.

Las pruebas documentales, incluidos los informes de mercado de los propios productores, muestran la existencia en el mercado de iniciativas en materia de precios concertados con todos los productores implicados y de una estrecha relación entre estas iniciativas y el sistema de reuniones habituales.

- (91) Sin duda el nivel real de los precios acusa generalmente un retraso con relación a los «objetivos» y las iniciativas en materia de precios tendieron a perder su vigor, hasta el punto de desembocar, en ocasiones, en una caída brutal de los precios. Sin embargo, los gráficos en los que los mismos productores se basaban, reflejan que al cabo de los años, existía un esquema regular de evolución estrechamente paralelo entre el nivel de los objetivos y el nivel de los precios reales. Durante el período cubierto por las iniciativas de precio de que se tiene conocimiento, el precio alcanzado se aproximó cada mes al objetivo acordado. En caso de «hundimiento» repentino de los precios (como consecuencia, por ejemplo, de una baja de los precios del propileno), la caída era frenada mediante la fijación de un nuevo objetivo mucho más bajo, y se restablecían las alzas. El éxito de dicha táctica se manifestó en particular de julio a noviembre de 1983.

Las entregas de la mayor parte de los productores durante los años en los que estuvo en vigor un sistema, no indican por lo general una variación profunda con respecto a las atribuciones de cuotas o al objetivo (ver el cuadro 8). Para los años 1981 y 1982, en que los productores no pudieron ponerse de acuerdo sobre un sistema de cuotas, era inevitable que los productores más ambiciosos aumentaran su parte de mercado con relación al año anterior o al período de referencia. No obstante y gracias al intercambio mensual de informaciones sobre las entregas, los demás productores podían por lo menos ajustar su comportamiento y su visión del mercado en función de la actitud de sus colegas más agresivos. Incluso en 1981 y 1982 pudo mantenerse entre los productores un equilibrio global, en comparación con los años anteriores.

Algunos productores han señalado las divergencias entre su tonelaje de objetivo inicial y las entregas realmente efectuadas durante el hecho de referencia (en particular en 1980) y concluyen de ello la inexistencia de cualquier sistema de cuotas. En realidad, durante el año de que se trata, los objetivos en materia de «tonelaje» habían sido ajustados constantemente y el reparto inicial del mercado había subsistido en

términos de porcentajes. ATO, por ejemplo, ha argumentado que sus ventas en Europa occidental progresaron cada año, de 39 000 t en 1979 a 45 000 en 1982. De hecho, la parte de mercado que esta empresa consiguió en porcentaje fue constante durante todo el período (entre 3,1 % y 3,2 %) y coincidió de forma casi absoluta con sus objetivos porcentuales anuales.

Algunos han pretendido también que las modificaciones que tuvieron lugar en la parte de mercado de algunos productores desde 1977, demostraba la existencia de una competencia «no restringida». Este argumento se olvida de que se adoptaron cuotas u objetivos para tener en cuenta las ambiciones de los recién llegados y que las grandes empresas admitían una determinada reducción de su parte del mercado para favorecer un aumento de los precios.

- (92) El hecho de que la «cartelización» del mercado haya sido incompleta en la práctica y que no haya eliminado por completo el juego de las fuerzas de la competencia, no evita la aplicación del artículo 85. El gran número de productores, la divergencia de sus intereses comerciales y la ausencia de cualquier medida coactiva aplicable en caso de no respeto de los acuerdos por un productor, impidieron que ninguna práctica restrictiva pudiese controlar totalmente las actividades de los participantes.

La Comisión no admite el argumento implícito contenido en las observaciones escritas y orales de algunos productores y en el estudio econométrico que encargaron, según el cual la evolución del mercado hubiera sido la misma en ausencia de sus acuerdos. Se puede especular sobre la situación existente en ausencia de acuerdos, pero la realidad es que los mismos productores han reconocido la eficacia de sus reuniones rechazando la propuesta de terminarlas, que había sido formulada en mayo de 1982, y estimaron preferible cuando la oferta y la demanda estaban en equilibrio, tomar medidas «activas» para aumentar los precios, antes que dejar actuar a las fuerzas del mercado.

#### V. Efecto en los intercambios entre los Estados miembros

- (93) El acuerdo entre los productores podía tener un efecto sensible en los intercambios entre los Estados miembros.

El artículo 85 se refiere a los acuerdos que pueden perjudicar la realización de un mercado único entre los Estados miembros, bien compartimentando los mercados nacionales, bien afectando la estructura de la competencia dentro del mercado común.

En el presente caso, la extensión geográfica de los acuerdos colusorios, que cubrían virtualmente el conjunto de las ventas de un producto industrial de primera importancia en toda la Comunidad (y en otros países de Europa occidental) podía por sí misma desviar los intercambios de los circuitos que se habían formado en ausencia de tal acuerdo.

La fijación de precios a un nivel artificial mediante acuerdos, en vez de dejar al mercado el cuidado de encontrar su propio equilibrio, ha alterado la estructura de la competencia en el conjunto de la Comunidad. Las empresas fueron descargadas de la necesidad inmediata de reaccionar a las fuerzas del mercado y de enfrentarse a los problemas de excesos de capacidad que ellas mismas manifestaban.

- (94) La fijación de precios objetivo para cada Estado miembro, discutida en detalle en las reuniones nacionales — incluso si había que tener en cuenta en cierta medida la situación local — ha alterado necesariamente el esquema de los intercambios, así como el efecto ejercido en los niveles de precio por la eficacia mayor o menor de los productores. El sistema del «account leadership», orientando la clientela hacia determinados productores especialmente señalados, ha agravado todavía más el efecto de los acuerdos en materia de precios.

La Comisión admite que, fijando cuotas u objetivos, los productores no agotaron las atribuciones de volúmenes por Estado miembro o por región. Sin embargo, la misma existencia de una cuota o de un objetivo contribuía a restringir las posibilidades abiertas a un productor. También hay que notar que sin ser objeto de un acuerdo expreso, los productores nacionales se preocupaban por, durante las negociaciones sobre los volúmenes, reservarse o volver a tomar una parte determinada de sus mercados tradicionales o locales.

#### VI. Competencia

- (95) El artículo 85 del Tratado se aplica a las prácticas restrictivas que pueden afectar los intercambios entre los Estados miembros, incluso cuando las empresas interesadas están establecidas o tienen su sede fuera de la Comunidad.

El hecho de que dos empresas tengan su sede social fuera de la Comunidad no incide en su responsabilidad por las infracciones que se les imputan. LINZ y SABA exportaban las dos directamente hacia la Comunidad, donde realizaban un volumen importante de negocios en polipropileno, en el marco de la práctica restrictiva en la que participaban. Las dos tenían filiales locales y agentes en diversos Estados miembros, a los que daban en materia de precios

instrucciones conformes a los objetivos acordados. Las disposiciones tomadas en materia de cuotas se extendían no únicamente a sus ventas fuera de la Comunidad, sino también a las entregas que hacían con ésta como destinataria y que representaban de hecho la mayor parte de sus ventas de polipropileno.

En la medida en que las actividades de la práctica restrictiva afectaban a terceros países (Suiza, Austria, Suecia, Finlandia y, en su momento, España y Portugal), no les afecta la presente Decisión.

La aplicabilidad del apartado 1 del artículo 85 del Tratado a las empresas noruega y austriaca destinatarias de la presente Decisión no está excluida por los acuerdos de libre cambio celebrados entre la Comunidad Europea por una parte, y Noruega <sup>(1)</sup> y Austria <sup>(2)</sup> por otra parte. Estos acuerdos estipulan que son incompatibles con el buen funcionamiento del acuerdo, en la medida en que pueden afectar a los intercambios entre la Comunidad y el Estado de que se trate, cualquier acuerdo entre empresas, decisiones de asociación de empresas y prácticas concertadas entre empresas, que sean contrarias a la competencia y prevén un procedimiento encaminado a eliminar las infracciones a las normas de competencia. No contienen sin embargo ninguna disposición que impida a la Comisión aplicar inmediatamente el apartado 1 del artículo 85 a los acuerdos que se aplican dentro del mercado común y que afectan a los intercambios entre Estados miembros.

En sus procedimientos contra LINZ y STATOIL, la Comisión ha seguido las recomendaciones de la OCDE relativas a las cuestiones referentes a la competencia.

## VII. Empresas

- (96) El sector petroquímico europeo ha sido el escenario de una reorganización, tanto durante el período cubierto por la investigación como posteriormente y, en ciertos casos, la estructura social de las empresas interesadas ha sido modificada.

Determinados productores que han participado en las infracciones alegadas han transferido sus actividades en el sector a otras empresas: así por ejemplo, MONTEPOLIMERI se ha hecho cargo del sector polipropileno de ANIC en el marco de una reestructuración de la industria italiana de plásticos. Aunque ANIC todavía subsiste como empresa. La Comisión no cree que el hecho de que ANIC haya cedido sus actividades en el sector a MONTEPOLIMERI la exima de sus responsabilidades derivadas de las infracciones en que ha participado hasta finales de

1982. Lo mismo se aplica a RHÔNE-POULENC, que abandonó sus actividades en el sector del polipropileno a principios de 1981.

Los cambios que han tenido lugar en el seno del grupo MONTEDISON (desde el inicio del presente procedimiento el sector polipropileno del grupo opera bajo la denominación de MONTEDIPE) no inciden de modo alguno en la aplicación del apartado 1 del artículo 85. Lo mismo ocurre con la creación de la empresa HIMONT por HERCULES y por el grupo MONTEDISON, que subsisten todavía en tanto que entidades diferenciadas responsables de las infracciones.

- (97) La reorganización de la industria petroquímica noruega y la asunción por el grupo nacionalizado STATOIL de SAGA PETROKJEMI deben examinarse aparte. Esta reorganización ha sido finalizada y entró en vigor poco después de la investigación realizada por la Comisión, a saber, el 1 de enero de 1984.

La capacidad productiva de la industria noruega de los termoplásticos corresponde a IS NORPOLEFIN, una asociación con personalidad jurídica creada en 1973, en la que NORSK HYDRO, STATOIL y SAGA PETROKJEMI poseen cada una un tercio. La gestión de NORPOLEFIN ha sido confiada sin embargo a SAGA PETROKJEMI mediante un contrato de gestión. Antes de 1982, SAGA PETROKJEMI tenía varios accionistas, pero durante el año antes mencionado uno de ellos, SAGA PETROLEUM, adquirió la totalidad del capital. En 1983, SAGA PETROLEUM adoptó medidas para disponer de SAGA PETROKJEMI, que finalmente cedió a STATOIL con el consentimiento del Gobierno y del Parlamento noruegos.

- (98) El 1 de enero de 1984 SAGA PETROKJEMI, que había sido creada en forma de sociedad con personalidad jurídica según la ley noruega, desapareció como persona jurídica diferenciada por el hecho de su fusión con STATOIL. Constituye a partir de esa fecha un centro de beneficios separado dentro del conjunto STATOIL. Tras la fusión de SAGA PETROKJEMI y STATOIL, ésta última se hizo cargo del tercio de las acciones de SAGA PETROKJEMI en IS NORPOLEFIN, así como de las ventajas relacionadas con su estatuto de gestor. STATOIL gestiona a partir de entonces en su propio nombre el sector de los termoplásticos representado con anterioridad por SAGA PETROKJEMI, continuando la «gestión» de los negocios de NORPOLEFIN. Las filiales de venta de SAGA PETROKJEMI en Dinamarca y en el Reino Unido, ahora filiales de STATOIL, cumplen exactamente la misma función que antes en materia de venta y comercialización de los termoplásticos.

STATOIL argumenta que no es responsable de las infracciones que SAGA PETROKJEMI hubiera come-

(1) DO nº L 171 de 25. 6. 1973, p. 1.

(2) DO nº L 300 de 31. 12. 1972, p. 3.

tido, puesto que esta empresa desapareció el 1 de enero de 1984, es decir entre el momento en que se manifestó el comportamiento alegado y la fecha de remisión de las comunicaciones de quejas por la Comisión.

- (99) La Comisión admite que no se ha demostrado que STATOIL haya pretendido una infracción participando en las reuniones o de cualquier otra forma después de hacerse de cargo de SAGA PETROKJEMI. Tampoco pretende que la adquisición por STATOIL haya tenido como objetivo impedir la aplicación de las normas comunitarias sobre competencia. Además, aunque STATOIL siempre haya estado asociado a la operación NORPOLEFIN (al principio hasta un tercio y actualmente dos tercios), la Comisión admite que cualquier infracción a las disposiciones del artículo 85 se ha cometido por SAGA PETROKJEMI y no por NORPOLEFIN, debido a las funciones que asumía en la gestión y en la comercialización.

Es indiscutible que si SAGA PETROKJEMI hubiera continuado en su forma inicial, la Comisión habría podido imponerle una multa por su participación en la práctica restrictiva, en la medida en que esta participación se derivaba de la función que asumía dentro del mercado común.

El problema esencial del presente caso es saber si tras la fusión y a pesar de las modificaciones que tuvieron lugar en su estructura y forma jurídica, la empresa que cometió la infracción sigue existiendo o ha sido liquidada.

La cuestión debe ser resuelta exclusivamente con referencia a las normas de derecho comunitario y su solución no puede depender de normas de derecho nacional.

En base a las normas de competencia comunitarias, los sujetos de derecho son las empresas, noción que no se confunde con la de personalidad jurídica en el derecho de sociedades o en el derecho fiscal. La expresión «empresa» no está definida en el Tratado. Sin embargo, se aplica a cualquier ente que ejerza actividades comerciales, y en caso de que tengan forma jurídica, puede dirigirse a una sociedad matriz o a una filial o al conjunto constituido por la sociedad matriz y las filiales.

Aunque SAGA PETROLEUM haya poseído el 56 % y posteriormente el 100 % del capital de SAGA PETROKJEMI, la Comisión no estima que hayan constituido juntas una «empresa» única, de forma que el comportamiento de SAGA PETROKJEMI fuera imputable a SAGA PETROLEUM en base a una «identidad de empresa». SAGA PETROKJEMI siempre ha funcionado como entidad comercial diferencia-

da y no puede considerarse como parte de la misma unidad económica que SAGA PETROLEUM. Por el contrario, las filiales de SAGA PETROKJEMI en Dinamarca y en el Reino Unido formaban parte del mismo negocio y sus acciones son imputables a SAGA PETROKJEMI.

- (100) En el presente caso, la Comisión estima que aunque ya no tenga una personalidad jurídica diferenciada después de su fusión con STATOIL, la empresa que ha cometido la infracción continuó sin embargo su existencia. El hecho de que se hayan fusionado dentro de un grupo o una empresa más amplia, STATOIL, no es determinante. Si STATOIL, en el momento de su adquisición de SAGA PETROKJEMI, la hubiera constituido como filial diferenciada, la Comisión no se habría visto impedida para imponer una sanción a SAGA o a STATOIL. Tal como los consejeros jurídicos de STATOIL han observado por otra parte, la forma concreta que reviste una cesión depende de las circunstancias y puede derivar de las singularidades del derecho nacional.

No es necesario demostrar que STATOIL ha realizado o adoptado el comportamiento ilícito de SAGA PETROKJEMI, para que la Comisión pueda comunicarle una decisión. El factor determinante es la existencia o no de una continuidad económica y funcional entre la empresa inicial y su sucesor.

STATOIL no ha disuelto el negocio SAGA PETROKJEMI, ni liquidado sus activos. Por el contrario, ha proseguido las actividades económicas de SAGA y mantenido sus funciones esenciales en el marco de la explotación de la fábrica de NORPOLEFIN y de la comercialización de sus productos. El propio material de publicidad de STATOIL, aparecido en la prensa especializada inmediatamente después de la adquisición, subraya la continuidad de la actividad, de la dirección y del empleo: «Los muchos clientes que compran materias primas de plástico en Bamble no notarán ningún cambio significativo. El único cambio básico es el nombre del productor. La organización sigue siendo la misma y las mismas personas continuarán con el trabajo emprendido. Aquellos que estaban empleados en SAGA PETROKJEMI lo están ahora en STATOIL . . .» (suplemento ECN para Escandinavia, 26 de marzo de 1984). La continuidad en la dirección queda subrayada por el hecho de que el director superior de SAGA PETROKJEMI que representaba a ésta en las reuniones a nivel de jefes, no sólo siguió después de la adquisición en su anterior puesto en SAGA como vicepresidente para comercialización y ventas sino que más tarde fue ascendido a presidente de operaciones petroquímicas y plásticas de STATOIL.

- (101) El caso de SAGA PETROKJEMI puede distinguirse del de ANIC y RHÔNE-POULENC. En estos dos últimos casos, la empresa que ha cometido la infracción subsiste como ente diferenciado, aunque haya

transferido su negocio de polipropileno a otros productores (MONTEPOLIMERI y BP). Es por ello por lo que la Comisión considera a ANIC y RHÔNE-POULENC responsables de la infracción que han cometido hasta el momento en que dejaron de participar en la práctica restrictiva por el hecho de haber dejado el sector del polipropileno. En el caso de SAGA PETROKJEMI, por el contrario, la empresa que cometió la infracción se fusionó con otra empresa. Aunque las actividades de STATOIL sean claramente mucho más amplias que las de la antigua SAGA PETROKJEMI, la Comisión estima que la fusión no extingue la responsabilidad en que ha incurrido esta última por su comportamiento contrario a la competencia. Desde un punto de vista económico la empresa ha continuado.

De hecho, las actividades de SAGA PETROKJEMI constituyen ahora un centro de beneficios diferenciado dentro de STATOIL y en tanto que tales conservan una identidad diferenciada en términos económicos. No obstante, para la aplicación de sanciones es conveniente identificar siempre un ente que posea personalidad jurídica. Una multa no puede imponerse a una división de una sociedad si no existe como ente jurídico diferenciado y la Comisión debe proceder contra la sociedad, incluso si sus actividades se extienden a otros sectores diferentes del relacionado con la infracción.

La actitud de la Comisión es totalmente coherente con su práctica anterior en la causa IV/30.907 — Peroxígenos (Decisión de 23 de noviembre de 1984, *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* n° L 35 de 7 de febrero de 1985, página 1). En este caso, PCUK, la empresa culpable de la infracción, había sido escindida después del cese de ésta y su negocio de peróxigeno había sido absorbido por ATOCHEM. La Comisión ha alegado que dada la desaparición de PCUK como ente jurídico independiente, ATOCHEM, que se había hecho cargo de su negocio de peróxidos y de sus objetivos económicos, era el destinatario apropiado de cualquier decisión y debía hacerse responsable del pago de cualquier multa impuesta por las infracciones cometidas por PCUK.

- (102) En el seno del grupo SHELL, la empresa responsable de la coordinación y de la estrategia en el sector de los termoplásticos es la sociedad de «servicios» SHELL INTERNATIONAL CHEMICAL COMPANY. Es esta empresa la que participaba en las reuniones con los otros grandes y actuaba como órgano de transmisión entre el grupo que realizaba las prácticas restrictivas y las diversas sociedades de explotación de SHELL (fabricación y venta) en el mercado común. Estas sociedades tomaban parte en las reuniones nacionales o locales.

Habida cuenta de sus responsabilidades generales en materia de planificación y de coordinación de las

actividades de las sociedades del grupo SHELL en el sector del polipropileno, la Comisión considera que SHELL INTERNATIONAL CHEMICAL COMPANY es la destinataria apropiada de la presente Decisión.

PETROFINA no ha ejercido funciones de comercialización independientemente de MONTEFINA, la sociedad de producción común MONTEPOLIMERI-FINA antes de marzo de 1982. Hasta esta fecha, MONTEFINA ha vendido la producción de la planta de Feluy en nombre de las sociedades matrices. No obstante, para calcular las cuotas, durante este período se trató normalmente a cada una de las sociedades matrices de forma separada. De esta forma PETROFINA participaba por derecho propio en los acuerdos de cuota de 1980 en adelante. Incluso si así no fuese, PETROFINA debe asumir una responsabilidad conjunta por cualquier participación de MONTEFINA en la práctica restrictiva hasta marzo de 1982.

#### VIII. Reglamento (CEE) n° 2988/74

- (103) Algunos productos citados en relación con el «acuerdo sobre los precios de base» celebrado a mediados del año 1977, han alegado que estos acuerdos eran completamente distintos de un sistema de reuniones regulares que se habría establecido posteriormente, de forma que la Comisión no puede imponer multas por este motivo, puesto que el Reglamento (CEE) n° 2988/74 <sup>(1)</sup> prevé la prescripción al cabo de cinco años.

La Comisión no admite que las disposiciones relativas a los «precios de base», adoptadas a mediados de 1977, hayan sido diferentes del comportamiento posterior manifestado por los productores a partir de finales de 1977, hasta el punto de poder beneficiarse del Reglamento. La diferencia entre los «precios de base» y los «precios mínimos» o «de objetivos» fijados posteriormente en las reuniones regulares, es una pura cuestión terminológica. ICI y SHELL han subrayado ambas que las discusiones sobre los «precios de base» no se limitaban a los cuatro grandes productores sino que implicaban otros. La misma situación — es decir, la llegada de nuevos productores y la comprobación de una baja del nivel de los precios — ha sido presentada como la causa del sistema de los «precios de base» y de las reuniones mejor estructuradas que se organizaron con posterioridad.

Dado el vínculo manifiesto que existe entre los hechos e indicios y los acuerdos antes citados, la Comisión considera que en su examen de la oportunidad de imponer multas, el Reglamento (CEE) n° 2988/74 no le impide tener en cuenta el acuerdo sobre los «precios de base» de mediados de 1977.

<sup>(1)</sup> DO n° L 319 de 29. 11. 1974, p. 1.

## IX. Duración de la infracción

- (104) La participación de los «cuatro grandes» se remonta — HOECHST, ICI, MONTEPOLIMERI y SHELL — al «acuerdo sobre los precios de base» celebrado a mediados del año 1977 y a la «iniciativa» de MONTEPOLIMERI (entonces MONTEDISON) a finales de este mismo año.

HERCULES, LINZ, RHÔNE-POULENC, SAGA y SOLVAY han expresado abiertamente todas ellas su «apoyo» a la iniciativa en materia de precios de diciembre de 1977, en circunstancias que indican que se adherían y asociaban a un plan común que excedía con mucho una opinión comercial autónoma.

ICI ha declarado que los participantes regulares en las reuniones de productores — que comenzaron a finales de 1977, aproximadamente en el momento de la iniciativa de diciembre de 1977, y habían sido precedidas por contactos oficiales — incluían, además de los productores antes citados, a ANIC, ATO, BASF, DSM y HÜLS y más tarde, PETROFINA.

- (105) La fecha precisa en que cada productor comenzó a asistir a las sesiones plenarias periódicas no puede establecerse con certeza; en cualquier caso, la participación de HOECHST, ICI, MONTEPOLIMERI, SHELL, HERCULES, LINZ, RHÔNE-POULENC, SAGA y SOLVAY en el «acuerdo sobre los precios de base» y/o en los acuerdos colusorios relacionados con la iniciativa de precios de diciembre de 1977, está bien establecida y se remonta a mediados del año 1977, o a finales de este mismo año.

La fecha en que ANIC, ATO, BASF, DSM y HÜLS comenzaron a participar en los acuerdos no puede haber sido posterior a 1979, ya que se ha demostrado que estos cinco productores participaron en el reparto del mercado o en el sistema de cuotas introducido por primera vez durante este mismo año.

PETROFINA, que entró en el mercado en 1980, estaba implicada en los acuerdos de cuota desde este año, aún cuando sus representantes no empezaran a asistir a las reuniones hasta marzo de 1982 (la postura de PETROFINA en este punto es ambigua).

El sistema de reuniones prosiguió al menos hasta finales de septiembre de 1983. La mayoría de los productores alegan que las reuniones — o, al menos, su participación en éstas — terminaron con las investigaciones realizadas por la Comisión el 13 y 14 de octubre de aquel año. Pero cualquiera que sea la fecha de la última reunión, el acuerdo continuó produciendo sus efectos al menos hasta noviembre de 1983, último mes para el que se sabe que se acordaron objetivos de precio.

Para determinar el importe de las multas, la Comisión considera que aunque la infracción data de mediados de 1977, el dispositivo que regulaba su funcionamiento sólo fue totalmente establecido en los alrededores de 1979.

## B. Soluciones

## I. Artículo 3 del Reglamento nº 17

- (106) Si la Comisión comprueba una infracción a las disposiciones del artículo 85, puede obligar a las empresas interesadas a poner fin a la misma, de acuerdo con el artículo 3 del Reglamento nº 17.

Todas las empresas han negado rotundamente la existencia de cualquier infracción al artículo 85. Algunas han persistido incluso en negar que las reuniones regulares hayan tratado los temas relativos a la competencia. Mientras algunas empresas han informado a la Comisión de que habían tomado medidas para poner fin a la presencia de sus representantes en las reuniones no se sabe si las reuniones o la comunicación entre las empresas cesó realmente alguna vez.

Por lo tanto, la Comisión está obligada no únicamente a hacer constar que se ha cometido una infracción, sino también a forzar a las empresas a ponerles fin.

En el caso del intercambio de informaciones FIDES, debe prohibírseles cualquier contacto oficioso que implique el intercambio de informaciones sobre la competencia que forme parte normalmente del secreto profesional, intercambio que facilitaría la continuación de cualquier acuerdo o práctica restrictiva expresa o tácita en materia de reparto de los mercados.

## II. Apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17

- (107) Según el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17 la Comisión puede, mediante Decisión, imponer a las empresas multas de un importe de mil a un millón de ECUS, que podrán alcanzar el 10% del volumen de negocios realizado durante el ejercicio precedente por cada una de las empresas que hubieran participado en la infracción cuando, deliberadamente o por negligencia, infrinjan las disposiciones del apartado 1 del artículo 85. Para determinar el importe de la multa hay que tomar en consideración, además de la gravedad de la infracción, su duración.

Las empresas destinatarias de la presente Decisión han violado deliberadamente el artículo 85. Aunque conocían positivamente la prohibición impuesta por el derecho comunitario y el riesgo de que se les impusieran sanciones importantes, establecieron y aplicaron

de forma deliberada un sistema secreto e institucionalizado de reuniones periódicas para fijar precios y cuotas para un producto industrial importante. A varias de las empresas interesadas — BASF, HOECHST, ICI — la Comisión ya les había impuesto multas debido a una colusión en el sector químico. (Dyestuffs — Decisión de 24 de julio de 1969, *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* n° L 195, página 11.)

La infracción ha tenido, en términos relativos, una larga duración, puesto que comenzó en 1977. No obstante, a los fines del apartado 2 del artículo 15, la Comisión considera que sus aspectos más graves se manifestaron desde aproximadamente finales de 1978 y principios de 1979, cuando se establecieron controles de cuota o de volúmenes para reforzar las iniciativas de precio. Las reuniones prosiguieron al menos hasta las investigaciones de la Comisión y los efectos del acuerdo duraron como mínimo hasta la iniciativa en materia de precios del 1 de noviembre. Todo lleva a pensar que a falta de las investigaciones sin advertencia previa realizadas por la Comisión en octubre de 1983, la práctica restrictiva habría continuado de forma indefinida. Aunque no se haya demostrado que la infracción ha cesado efectivamente, la Comisión determinará el importe de las multas basándose en la hipótesis de que la práctica restrictiva operó únicamente hasta finales de 1983.

La Comisión considera que la infracción presenta una gravedad especial y merece multas sustanciales.

- (108) Para determinar el importe de las multas, la Comisión se ha basado en las siguientes consideraciones:
- la colusión en materia de precio y el reparto del mercado constituyen por sí graves restricciones de la competencia;
  - el mercado del polipropileno es un sector importante, en rápida expansión, que se cifra en Europa occidental en alrededor de 1 500 millones de ECUS en 1983;
  - las empresas que han participado en la infracción representan la práctica totalidad de este mercado;
  - la colusión estaba institucionalizada en el seno de un sistema de reuniones periódicas de los miembros del acuerdo entre empresas, que tenía por objeto regular y organizar de forma explícita y detallada el mercado del polipropileno;
  - las reuniones se organizaban en el mayor secreto;
  - para moderar el importe de las sanciones, se admite sin embargo que las empresas han padecido pérdidas importantes en la explotación de su sector polipropileno durante un período muy largo, que las iniciativas en materia de precio generalmente no alcanzaron plenamente su objetivo y que no existía finalmente ninguna medida coactiva capaz de asegurar el respeto de las cuotas o de otros acuerdos.

- (109) Para determinar el importe de las multas que se han de imponer a las diversas empresas, la Comisión ha tenido en cuenta el papel desempeñado por cada una de ellas en los acuerdos colusorios, el período de tiempo durante el que participaron en la infracción, sus entregas respectivas de polipropileno en la Comunidad, así como el volumen de negocios total de cada una de ellas.

Los cuatro principales productores — MONTEPOLIMERI, HOECHST, ICI y SHELL — formaban el núcleo de los acuerdos y constituían un directorio oficioso, cuyos miembros consideraban que tenían una responsabilidad especial para garantizar el éxito del acuerdo entre las empresas.

MONTEPOLIMERI e ICI ejercieron cada una, en un momento dado, la presidencia del grupo y se deduce de la documentación que esta función no era únicamente nominal. ICI, en particular, insistió en que asumiría la dirección del grupo únicamente si todos se comprometían a intensificar su esfuerzo de aumento de los precios y tomó la iniciativa de proponer un sistema de cuotas nuevo y más eficaz.

El hecho de que SHELL no asistiera a las reuniones plenarias no atenúa apenas su responsabilidad. SHELL se encontró implicado desde el principio en las iniciativas de precios y los sistemas de cuota. Las sociedades de explotación del grupo tomaron parte en las reuniones locales. Incluso antes de que comenzara a participar en las «reuniones preparatorias» de los cuatro grandes en octubre de 1982, se entrevistaba con los otros grandes productores para discutir en detalle las cuestiones abordadas por las sesiones periódicas de «jefes» y de «expertos».

Tampoco atenúa la responsabilidad de HERCULES el hecho de que ésta no comunicase detalladamente sus propias cifras de venta a los restantes productores, mientras que ella misma se beneficiaba de la información que éstos suministraban.

La Comisión tampoco admite que pueda hacerse una distinción importante entre los restantes productores en función de su nivel de compromiso ante los acuerdos comunes. El interés de cada uno de ellos en los mismos podía variar según los casos, pero todos los productores participaban con frecuencia en las reuniones y tomaron medidas para aplicar las decisiones adoptadas por el acuerdo entre empresas.

En el caso de PETROFINA, RHÔNE-POULENC y ANIC, la Comisión tiene en cuenta que participaron en los acuerdos durante un período más corto que los demás productores.

La Comisión también tiene en cuenta el hecho de que únicamente un número muy pequeño de productores

cooperó en la investigación de la Comisión (por otra parte menos de lo que afirman), en todo caso después del descubrimiento de documentos aprobatorios.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

#### Artículo 1

ANIC SpA, ATO CHEMIE SA (actualmente ATOCHEM), BASF AG, DSM N.V., HERCULES CHEMICALS N.V., 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 el 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, que les permitiría 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 ECUS o 1 103 692 500 Lit;
- (ii) ATOCHEM, una multa de 1 750 000 ECUS o 11 973 325 FF;
- (iii) BASF AG, una multa de 2 500 000 ECUS o 5 362 225 DM;
- (iv) DSM N.V., una multa de 2 750 000 ECUS o 6 657 640 HFL;
- (v) HERCULES CHEMICALS N.V., una multa de 2 750 000 ECUS o 120 569 620 FB;
- (vi) HOECHST AG, una multa de 9 000 000 ECUS o 19 304 010 DM;
- (vii) HÜLS AG, una multa de 2 750 000 ECUS o 5 898 447,50 DM;
- (viii) ICI PLC, una multa de 10 000 000 ECUS o 6 447 970 UKL;
- (ix) CHEMISCHE WERKE LINZ, una multa de 1 000 000 ECUS o 1 471 590 000 Lit;
- (x) MONTEDIPE, una multa de 11 000 000 ECUS o 16 187 490 000 Lit;
- (xi) PETROFINA SA, una multa de 600 000 ECUS o 26 306 100 FB;

- (xii) RHÔNE-POULENC SA, una multa de 500 000 ECUS o 3 420 950 FF;
- (xiii) SHELL INTERNATIONAL CHEMICAL COMPANY LTD, una multa de 9 000 000 ECUS o 5 803 173 UKL;
- (xiv) SOLVAY et CIE, una multa de 2 500 000 ECUS o 109 608 750 FB;
- (xv) STATOIL Den Norske Stats Oljeselskap A.S., una multa de 1 000 000 ECUS o 644 797 UKL;

#### Artículo 4

Las multas impuestas en el artículo 3 se pagarán dentro de los tres meses siguientes a la notificación de la presente Decisión, en las cuentas bancarias siguientes:

- Bélgica  
(v), (xi), (xiv): 426-4403001-52, Kredietbank, Agence Schuman, 2, Rond-Point Schuman, 1040 Bruxelles;
- República Federal de Alemania  
(iii), (vi), (vii): 260/00/64910, Sal. Oppenheim und Cie, Untersachsenhausen 4, 5000 Köln 1;
- Francia  
(ii), (xii): 9957 M, Credit Lyonnais, Agence Intern. in 693, 16, rue du 4 Septembre, 75002 Paris Cedex 02;
- Italia  
(i), (ix), (x): 26952/018, Cassa di Risparmio delle Provincie Lombarde, Via Monte di Pietá, 8 20121 Milano;
- Reino Unido  
(viii), (xiii), (xv): 108.63.41, Lloyds Bank Ltd, Overseas Department, PO Box 19, 6, Eastcheap, London EC 3P 3AB;
- Países Bajos  
(iv): 41.60.95.518, Amrobank, Rembrandtplein 47, Postbus 1220, 1000 EH Amsterdam.

#### Artículo 5

Serán destinatarios de la presente Decisión:

- ANIC SpA, Direzione Generale, 2097 San Donato Milanese, Casella Postale 12120, I-20100 Milano;
- ATOCHEM SA, La Défense 5, Cedex 24, F-92091 Paris La Défense;
- BASF AG, Karl-Bosch-Straße 38, D-6700 Ludwigshafen;
- DSM N.V., PO Box 65, NL-6400 AB Heerlen;
- SA HERCULES CHEMICALS N.V., Mercure Centre, Raketstraat 100, B-1130 Brussels;
- HOECHST AG, Postfach 80 03 20, D-6230 Frankfurt-am-Main 80;
- HÜLS AG, D-4370 Marl;
- ICI PLC, Imperial Chemical House, Millbank, GB-London SW1 P 3JF;
- CHEMISCHE WERKE LINZ AG,
  - a) Postfach 2 96, A-4021 Linz (Austria);
  - b) c/o Chemie Linz Italia, Via Mascheroni 19, I-20145 Milano;
- MONTEDIPE SpA, Via Taramelli 26, I-20124 Milano;
- PETROFINA SA, Chemical Sales Division, Rue de la Loi 33, B-1040 Bruxelles;
- RHÔNE-POULENC SA, 25 Quai Paul Doumer, F-92408 Courbevoie-Cedex;
- SHELL INTERNATIONAL CHEMICAL CO. LTD: Shell Centre, UK-London SE 1 7PG;
- SOLVAY et CIE, rue du Prince Albert 33, B-1050 Brussels;
- STATOIL, Den Norske Stats Oljeselskap A.S.,
  - a) N-3960 Stathelle (Norway),
  - b) c/o STATOIL (UK) Ltd, 25-29 Queen Street, Maidenhead, UK-Berks SL 6 1NB.

La presente Decisión constituye título ejecutivo en virtud de lo dispuesto en el artículo 192 del Tratado CEE.

Hecho en Bruselas, el 23 de abril de 1986.

Por la Comisión

P. SUTHERLAND

Miembro de la Comisión

## ANEXO

## CUADRO 1

## DIVISIÓN DEL MERCADO EN EUROPA OCCIDENTAL (POR PRODUCTOR)

*(en %)*

	1979 <sup>(1)</sup>	1980 <sup>(1)</sup>	1981 <sup>(1)</sup>	1982 <sup>(1)</sup>
ATO				
SOLVAY				
BP				
ICI				
SHELL				
DSM				
FINA				
AMOCO				
HERCULES				
MONTEPOLIMERI				
ANIC/SIR				
HOECHST				
BASF				
HÜLS				
LINZ				
SAGA				
PAULAR				
TAQSA				
	100	100	100	100

<sup>(1)</sup> En el texto de la presente Decisión destinado a la publicación, se han omitido determinadas cifras, conforme a las disposiciones del artículo 21 del Reglamento n° 17 relativo a la no divulgación de los secretos de negocios.

Fuente: documentación interna de los productores.

## CUADRO 2

## VENTAS DE POLIPROPILENO DE LOS PRODUCTORES DE EUROPA OCCIDENTAL

*(en kt)*

	1979	1980	1981	1982	1983 (6 meses)
Francia	146,3	155,3	175,7	194,2	115,8
Alemania	269,0	259,8	281,2	299,5	176,3
Bélgica/Luxemburgo	60,2	68,1	88,7	110,0	65,8
Países Bajos	38,0	42,6	46,5	47,6	25,2
Italia	274,5	281,2	300,6	288,4	161,2
Reino Unido	235,2	203,7	227,0	228,3	127,8
Irlanda	12,5	10,4	16,0	11,3	5,4
Dinamarca	33,1	29,0	35,9	32,9	19,3
Grecia	18,0	18,3	17,5	17,9	6,5
Total CEE	1 086,8	1 068,4	1 189,1	1 230,1	703,3
Resto Europa Occidental	154,5	152,5	168,3	182,1	102,9
Total Europa Occidental	1 241,5	1 220,8	1 357,4	1 412,2	806,2
Resto del mundo	201,8	257,1	299,5	357,8	198,5
Total ventas (excluidos los coproductores)	1 443,3	1 478	1 656,8	1 770,0	1 004,7

Fuente: datos y estimaciones de productores de FIDES.

CUADRO 3

## FECHAS Y LUGARES DE LAS REUNIONES CONOCIDAS DE JEFES Y DE EXPERTOS

Fecha	Lugar	Tipo
26 - 27 de septiembre de 1979	desconocido	desconocido
31 de enero de 1980	Zurich	desconocido
19 de marzo de 1980	Zurich	Jefes
7 de mayo de 1980	Zurich	desconocido
18 de junio de 1980	Milán	desconocido
2 de octubre de 1980	Zurich	Expertos
13 - 15 de octubre de 1980	Zurich	Expertos
23 de enero de 1981	Ginebra	Expertos
? de enero de 1981	Ginebra	Jefes
18 - 20 de febrero de 1981	Copenhague	desconocido
28 de julio de 1981	Ginebra	Expertos
4 de agosto de 1981	Ginebra	Jefes
28 de agosto de 1981	Viena	desconocido
17 de noviembre de 1981	Copenhague	Jefes
20 de noviembre de 1981	Zurich	Expertos
16 de diciembre de 1981	Zurich	Jefes
18 de diciembre de 1981	Viena	Expertos
14 de enero de 1982	Zurich	Expertos
20 de enero de 1982	Zurich	Jefes
15 de febrero de 1982	Milán	Expertos
17 de febrero de 1982	Zurich	Jefes
17 de marzo de 1982	Zurich	Jefes
6 de abril de 1982	Zurich	Jefes
14 de abril de 1982	Zurich	Expertos
13 de mayo de 1982	Ginebra	Expertos
18 de mayo de 1982	Zurich	Jefes
9 de junio de 1982	Zurich	Expertos
16 de junio de 1982	Copenhague	Jefes
20 de julio de 1982	Viena	Jefes
21 de julio de 1982	Viena	Expertos
12 de agosto de 1982	Zurich	extraordinaria
2 de septiembre de 1982	Zurich	Expertos
21 de septiembre de 1982	Zurich	Jefes
6 de octubre de 1982	Zurich	Expertos
22 de octubre de 1982	Zurich	Jefes
2 de noviembre de 1982	Barcelona	Expertos
10 de noviembre de 1982	Zurich	Expertos
19 de noviembre de 1982	Zurich	Jefes
2 de diciembre de 1982	Zurich	Expertos
21 de diciembre de 1982	Zurich	Jefes
13 de enero de 1983	Ginebra	Jefes
3 de febrero de 1983	Viena	Expertos
16 de febrero de 1983	Viena	Jefes
4 de marzo de 1983	Barcelona	Expertos
14 de abril de 1983	Ginebra	Jefes
3 de mayo de 1983	Zurich	Expertos
20 de mayo de 1983	Barcelona	Jefes
1 de junio de 1983	Viena	Expertos
16 de junio de 1983	Viena	Jefes
6 de julio de 1983	Zurich	Expertos
10 de agosto de 1983	Londres	Expertos
23 de agosto de 1983	Zurich	Jefes
5 de septiembre de 1983	Roma	Expertos
15 de septiembre de 1983	Roma	Jefes
29 de septiembre de 1983	Zurich	Expertos

CUADRO 4

Fecha	Tipo	Lugar	ATO	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	HÜLS	ICI	LINZ <sup>(1)</sup>	MONTEPOLI-MERI <sup>(4)</sup>	PETROFINA	SOLVAY	SAGA <sup>(3)</sup>
1982														
13 mayo	Expertos	Ginebra	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
18 mayo	Jefes	Zurich	V	?	V	D	V	?	V	?	P	V	?	?
9 junio	Expertos	Zurich	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	—
16 junio	Jefes	Copenhague						No se dispone de información						
21 julio	Jefes/Expertos	Viena	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
12 agosto	Especial	Zurich	V	V	V	—	V	—	V	V	—	—	—	—
20 agosto	Jefes	Zurich	V	V	V	D	V	V	V	V	V	V	V	V
2 septiembre	Expertos	Zurich	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
21 septiembre	Jefes	Zurich	V <sup>(1)</sup>	V	V	V <sup>(2)</sup>	V	V	V	V	V	V	V	V
6 octubre	Expertos	Zurich	V	V	V	V	V	V	V	V	V	—	V	V
22 octubre	Jefes	Zurich	V	V	V	—	V	V	V	?	V	V	?	?
4 noviembre	Expertos	Barcelona	V	?	V	—	V	V	V	?	V	—	V	V
10 noviembre	Expertos	Ginebra	V	?	V	—	V	?	V	?	P <sup>(4)</sup>	?	?	?
19 noviembre	Jefes	Zurich	V	V	V	V	V	V	V	?	P	V	?	?
2 diciembre	Expertos	Zurich	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
21 diciembre	Jefes	Zurich	D	V	V	V	V	V	V	?	P	V	?	?

(1) ATO alega que no asistió el 21 de septiembre de 1982 pero el acta de la reunión de ICI indica que sí que participó.

(2) HERCULES alega que no asistió a estas reuniones, pero sus registros de viaje y/o el informe de ICI indican lo contrario.

(3) LINZ y STATOIL no suministraron detalles, de acuerdo con el artículo 11 del Reglamento nº 17, de participación en reuniones individuales, pero su presencia en determinadas reuniones se demuestra con las notas de ICI y ambos eran participantes regulares.

(4) La relación de MONTEPOLIMERI de su asistencia a las reuniones, de acuerdo con el artículo 11 del Reglamento nº 17, es incompleta pero su presencia precisa en determinadas otras reuniones es demostrada con las notas de ICI.

**Leyenda:**

V = Presencia en la reunión demostrada mediante pruebas documentales (actas de las reuniones, registros de viajes).

P = Presencia probable en la reunión.

D = Presencia en la reunión dudosa o negada.

? = Información no disponible.

— = Ausencia en la reunión demostrada.

CUADRO 4 (cont.)

Fecha	Tipo	Lugar	ATO	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	HÜLS	ICI	LINZ <sup>(2)</sup>	MONTEPOLI-MERI <sup>(3)</sup>	PETROFINA	SOLVAY	SAGA <sup>(3)</sup>
1983														
13 enero	Jefes	Ginebra	V	V	P	V	V	V	V	?	V	V	V	?
3 febrero	Expertos	Viena	V	V	V	V <sup>(1)</sup>	V	V	V	?	V	V	V	?
16 febrero	Jefes	Viena	V	V	V	V	V	V	V	?	V	V	D	?
3 marzo	Expertos	Barcelona	V	D	V	V	V	V	V	?	V	V	V	?
16 marzo	Jefes	Madrid	V	D	V	V	V	V	V	?	P	V	V	?
14 abril	Jefes	Ginebra	V	V	V	—	V	V	V	?	V	V	V	V
3 mayo	Expertos	Zurich	V	V	V	—	V	V	V	V	V	V	V	V
20 mayo	Jefes	Barcelona	V	V	V	—	V	V	V	?	V	V	V	?
1 junio	Expertos	Viena	V	V	V	—	V	V	V	V	V	V	—	V
16 junio	Jefes	Viena	V	V	V	—	V	V	V	?	V	V	V	?
6 julio	Expertos	Zurich	V	V	V	V	V	V	V	?	P	V	D	?
21 julio	Jefes	Zurich	V	V	V	D	V	V	V	?	P	V	V	?
10 agosto	Expertos	Londres	V	V	V	D	V	V	V	?	P	V	V	?
23 agosto	Jefes	Zurich	D	V	V	V	V	V	V	?	P	V	V	?
5 septiembre	Expertos	Roma	?	?	V	—	V	V	V	?	V	?	V	?
15 septiembre	Jefes	Roma	D	V	V	—	V	V	V	?	V	V	V	?
30 septiembre	Expertos	Zurich	?	V	V	V	V	V	V	?	V	V	D	?

(1) HERCULES alega que no asistió a estas reuniones, pero sus registros de viaje y/o el informe de ICI indican lo contrario.

(2) LINZ y STATOIL no suministraron detalles, de acuerdo con el artículo 11 del Reglamento nº 17, de participación en reuniones individuales, pero su presencia en determinadas reuniones se demuestra con las notas de ICI y ambos eran participantes regulares.

(3) La relación de MONTEPOLIMERI de su asistencia a las reuniones, de acuerdo con el artículo 11 del Reglamento nº 17, es incompleta pero su presencia precisa en determinadas otras reuniones es demostrada con las notas de ICI.

**Leyenda:**

V = Presencia en la reunión demostrada mediante pruebas documentales (actas de las reuniones, registros de viajes).

P = Presencia probable en la reunión.

D = Presencia en la reunión dudosa o negada.

? = Información no disponible.

— = Ausencia en la reunión demostrada.

CUADRO 5  
REUNIONES PREVIAS DE LOS «CUATRO GRANDES»

Fecha	Lugar	Participantes
13 de octubre de 1982	Heathrow	HOECHST — ICI — MONTEPOLIMERI — SHELL
20 de diciembre de 1982	Zurich	HOECHST — ICI — MONTEPOLIMERI — SHELL
12 de enero de 1983	Ginebra	HOECHST — ICI — MONTEPOLIMERI — SHELL
15 de febrero de 1983	Viena	HOECHST — ICI — MONTEPOLIMERI — SHELL
13 de abril de 1983	Ginebra	HOECHST — ICI — MONTEPOLIMERI — SHELL
19 de mayo de 1983	Barcelona	HOECHST — ICI — MONTEPOLIMERI — SHELL
22 de agosto de 1983	Zurich	HOECHST — ICI — MONTEPOLIMERI — SHELL

## CUADRO 6

## FECHAS Y LUGARES DE LAS REUNIONES LOCALES CONOCIDAS: 1982 a 1983

Fechas	País/Zona	Lugar
1982		
4 de febrero de 1982	Reino Unido	Londres
5 de febrero de 1982	Bélgica	Bruselas
22 de febrero de 1982	Francia	París
8 de abril de 1982	Bélgica	Bruselas
3 de mayo de 1982	Francia	París
4 de mayo de 1982	Bélgica	Bruselas
2 de junio de 1982	Reino Unido	Londres
8 de junio de 1982	Francia	París
16 de junio de 1982	Bélgica	Bruselas
30 de junio de 1982	Francia	París
9 de julio de 1982	Bélgica	Bruselas
23 de agosto de 1982	Bélgica	Bruselas
13 de septiembre de 1982	Reino Unido	Londres
14 de septiembre 1982	Bélgica	Bruselas
18 de octubre de 1982	Reino Unido	Londres
20 de octubre de 1982	Bélgica	Bruselas
15 de noviembre de 1982	Reino Unido	Londres
23 de noviembre de 1982	Bélgica	Bruselas
17 de diciembre de 1982	Bélgica	Bruselas
1983		
20 de enero de 1983	Reino Unido	Londres
28 de enero de 1983	Bélgica	Bruselas
3 de febrero de 1983	Francia	París
25 de febrero de 1983	Bélgica	Bruselas
1 de marzo de 1983	Francia	París
7 de marzo de 1983	Escandinavia	Copenhague
10 de marzo de 1983	Reino Unido	Londres
22 de marzo de 1983	Francia	París
25 de marzo de 1983	Bélgica	Bruselas
7 de abril de 1983	Reino Unido	Londres
6 de mayo de 1983	Bélgica	Bruselas
10 de mayo de 1983	Escandinavia	Gotemburgo
16 de mayo de 1983	Bélgica	Bruselas
18 de mayo de 1983	Francia	París
17 de junio de 1983	Bélgica	Bruselas
5 de julio de 1983	Reino Unido	Londres
28 de julio de 1983	Reino Unido	Londres
12 de agosto de 1983	Bélgica	Bruselas
24 de agosto de 1983	Escandinavia	Copenhague
24 de agosto de 1983	Francia	París
7 de septiembre de 1983	Bélgica	Bruselas
9 de septiembre de 1983	Reino Unido	Londres
23 de septiembre de 1983	Países Bajos	Amsterdam
3 de octubre de 1983	Bélgica	Bruselas

## CUADRO 7A

1 de septiembre de 1979

	Objetivo 1 de septiembre	ATO	BASF	HOECHST	ICI	LINZ	MONTE- POLIMERI	SHELL
		Fecha de comunicación						
		29 de agosto de 1979	24 - 27 de julio de 1979	1 - 9 de agosto de 1979	30 de julio de 1979	20 de junio de 1979	30 de julio de 1979 <sup>(2)</sup>	30 de julio de 1979 <sup>(3)</sup>
		Fecha de entrada en vigor						
		1 de septiembre de 1979	1 de septiembre de 1979 <sup>(1)</sup>	1 de septiembre de 1979	1 de septiembre 1979	1 de septiembre de 1979	27 de agosto de 1979	1 de septiembre de 1979
<b>Rafia</b>								
DM	2,05 <sup>(1)</sup>		2,05	2,02—2,07	2,05	2,05	2,05	
Lit			920	920			920	
£			500		500		500	500
FF		4,70	4,70				4,70	
FB			33	33			33	
<b>Homopolímero IM</b>								
DM			2,05	2,02—2,07	2,05			
Lit			920	920				
£			510		510			510
FF		4,70	4,70					
FB			33	33				
<b>Copolímero GP</b>								
DM					2,20			
Lit								
£					550			550
FF		5,00						
FB								

<sup>(1)</sup> Para Alemania: 20 de agosto de 1979.<sup>(2)</sup> Según comunicación de la prensa e informe ECN.<sup>(3)</sup> Precios «mínimos» manuscritos que se corresponden con el memorándum de ICI de la misma fecha.

## CUADRO 7B

Enero de 1981

	DSM	HOECHST	ICI	LINZ	MONTEPOLI-MERI	SAGA	SHELL
	Fecha de comunicación						
	8 de diciembre de 1980	29 de octubre de 1980	1 de diciembre de 1980	31 de diciembre de 1980	9 de diciembre de 1980	3 - 15 de diciembre de 1980	17 de diciembre de 1980
	Fecha de entrada en vigor						
	1 de enero de 1981	diciembre de 1980/ enero de 1981	5 de enero de 1981	1 de enero de 1981	31 de diciembre de 1980	1 de enero de 1981	1 de enero de 1981
<b>Rafia</b>							
DM	1,50	1,50	1,50	1,50		1,50	1,50
Lit			720		720	720	
£	325		320			320/350	
FF	3,50		3,50			3,50	
<b>Homopolímero IM</b>							
DM	1,70	1,70	1,70	1,70		1,70	1,70
Lit	—		750		750		
£	380		380			380/395	
FF	4,00		4,00			4,00	
<b>Copolímero GP</b>							
DM	2,00	1,95	2,00	1,95		2,00	2,00
Lit	—		850		870		
£	430		430			430/465	
FF	4,40		4,30			4,70	

## CUADRO 7C

1 de febrero de 1981

	Objetivo 1 de febrero de 1981 <sup>(1)</sup>	BASF	DSM	HOECHST	ICI	LINZ	MONTE- POLIMERI	SHELL
		Fecha de comunicación						
		22 de diciembre de 1980	26 de enero de 1980	5 - 16 de enero de 1980	31 de diciembre de 1980	31 de diciembre de 1980	23 de diciembre de 1980	17 de diciembre de 1980
		Fecha de entrada en vigor						
		4 semanas después	1 de febrero de 1981	febrero de 1981	febrero de 1981	febrero de 1981	1 de febrero de 1981	1 de febrero de 1981
<b>Rafia</b>								
DM	1,75	1,77	1,75	1,75	1,75	1,75		1,75
Lit	820	820		820	820		820	
£	370	370	370	370				
FF	4,00	4,00	4,00		4,00			
FB	27 - 28	27	27	27				
FI	1,90		1,90					
<b>Homopolímero IM</b>								
DM	1,85	1,87	1,85	1,85	1,85	1,85		
Lit	850	850		850	850		850	
£	400	450	400	400				
FF	4,30	4,30	4,30		4,30			
FB	29,50	29,50	29,50	29,50				
FI	2,00		2,00					
<b>Copolímero GP</b>								
DM	2,00	2,02	2,00	2,00	2,00	2,00		
Lit	950	950		950	950		950	
£	450	470	470	430				
FF	4,65	4,65	4,60		4,60			
FB	32,25	34,25	32,25	32,35				
FI	2,15		2,15					

<sup>(1)</sup> Según cuadro adjunto al informe de la reunión de ICI de enero de 1981.

CUADRO 7D  
marzo—abril 1981

	Objetivo 1 de marzo de 1981 <sup>(1)</sup>	BASF	DSM	HOECHST	ICI	LINZ	MONTE- POLIMERI	SAGA	SHELL	
		Fecha de comunicación								
		5-25 de febrero de 1981	26 de enero de 1981	10-20 de febrero de 1981	28 de enero/ 27 de febrero de 1981	26 de febrero de 1981	27 de marzo de 1981	23 de febrero de 1981	27 de marzo de 1981	
		Fecha de entrada en vigor								
		1 de marzo de 1981	1 de marzo de 1981	marzo de 1981	marzo de 1981	marzo de 1981	1 de abril de 1981	7 de marzo de 1981	abril de 1981	
<b>Rafia</b>										
DM	2,00	2,00	2,00	2,05	2,00	2,00	(2,00)		2,00 <sup>(2)</sup>	
Lit	950	950		(950)			(1 000)			
£	410	400	410	(410)	410		(410)	410	410	
FF	4,60	4,60	4,60		4,60		(4,70)			
FB	32, (33)	32	32	32	32		(32)			
Fl	2,10		2,15				(2,15)			
<b>Homopolímero IM</b>										
DM	2,10	2,10	2,10	2,15	2,10	2,10	(2,10)			
Lit	980	980		(980)			(1 030)			
£	430/420	430	430	(420)	420		(420)	420		
FF	4,90	4,90	4,90		4,90		(5,00)			
FB	33,50	33,50	33,50	33,50	33,50		(33,50)			
Fl	2,25		2,25				(2,25)			
<b>Copolímero GP</b>										
DM	2,25	2,25	2,25	2,30	2,25	2,25	(2,25)			
Lit	1 080	1 080		(1 080)			(1 130)			
£	465/470	465	465	(470)	470		(470)	470	(470)	
FF	5,20	5,20	5,20		5,20		(5,30)			
FB	36	38,25	36	36	36		(36)			
Fl	2,45		2,45				(2,45)			

(1) Según cuadro adjunto al informe de la reunión de ICI de enero de 1981.

(2) El informe sobre la reunión de SHELL indicaba: «Objetivo de precio 2 DM/kg mínimo para 1 de marzo de 1981».

N.B. ( ) Aumento de precios del mes de abril.

## CUADRO 7E

Mayo de 1981

	BASF	DSM	HOECHST	ICI	MONTEPOLIMERI	SHELL
	Fecha de comunicación					
	27 de marzo de 1981; 6 de mayo de 1981 (confirmado)	28 de abril de 1981	23 de abril de 1981	27 de marzo de 1981; 24 de abril de 1981 (confirmado)	27 de marzo de 1981	27 de marzo de 1981
	Fecha de entrada en vigor					
	1 de mayo 1981	1 de mayo de 1981	1 de mayo de 1981	1 de mayo de 1981	1 de mayo de 1981	1 de mayo de 1981
<b>Rafia</b>						
DM	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15
Lit	1 050	1 075			1 075	
£	450	450		450	445	450
FF	4,90	5,00			5,05	
FB	34	35			34,50	
Fl		2,35			2,30	
DKr		6,75			6,75	
<b>Homopolímero IM</b>						
DM	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	—
Lit	1 075	1 100			1 100	
£	460	470		460	455	—
FF	5,20	5,30			5,35	
FB	35,50	36,50			36	
Fl		2,45			2,40	
DKr		7,05			7,05	
<b>Copolímero GP</b>						
DM	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	—
Lit	1 175	1 200			1 200	
£	520	520		520	505	520
FF	5,40	5,60			5,65	
FB	38	39			38,50	
Fl		2,65			2,60	
DKr		7,45			7,45	

CUADRO 7F  
Septiembre de 1981

	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	ICI	MONTEPOLIMERI	SHELL
	Fecha de comunicación						
	7 de agosto de 1981	6 de agosto de 1981	29 de julio de 1981 <sup>(1)</sup>	10 de julio de 1981	4 de agosto de 1981	4 de septiembre de 1981	28 de agosto de 1981
	Fecha de entrada en vigor						
	7 de septiembre de 1981	1 de septiembre de 1981	septiembre de 1981	1 de septiembre de 1981	1 de septiembre de 1981	septiembre de 1981	septiembre de 1981
<b>Rafia</b>							
DM		2,20	2,20	—		2,30	2,20
£	425	425			425 (= + £ 40)		+ 40
FF	5,20	5,20				5,20	
<b>Homopolímero IM</b>							
DM		2,40	2,40	2,40		2,40	
£	450	450			450		
FF	5,50	5,50				5,50	
<b>Copolímero GP</b>							
DM		2,55	2,55	2,55		2,55	
£	500	500			500		
FF	5,80	5,80				5,80	

(1) Nota de HERCULES sobre los «precios oficiales» para septiembre (no se han obtenido las instrucciones de precio a las oficinas de venta de HERCULES).

CUADRO 7G  
Octubre de 1981

	BASF	DSM	HOECHST	ICI	MONTEPOLIMERI	SHELL
	Fecha de comunicación					
	7 de septiembre de 1981	4 de septiembre de 1981	10 de agosto de 1981	7 de septiembre de 1981	4 de septiembre de 1981	28 de agosto de 1981; 8 de septiembre de 1981
	Fecha de entrada en vigor					
	1 de octubre de 1981 (Alemania) 5 de octubre de 1981 (Reino Unido)	octubre de 1981	octubre de 1981	5 de octubre de 1981	octubre de 1981	1 de octubre de 1981
<b>Rafia</b>						
DM	2,30	2,30	2,30		2,30	2,30
Lit		1 150			1 150	
£	485	500		485 (= + £ 60)		(+ £ 60)
FF		5,50			5,50	
<b>Homopolímero IM</b>						
DM	2,40	2,40	2,40		2,40	
Lit		1 180			1 180	
£	510	520		510		510
FF		5,80			5,80	
<b>Copolímero GP</b>						
DM	2,55	2,55	2,55		2,55	
Lit		1 280			1 280	
£	560	560		560		560
FF		6,10			6,10	

CUADRO 7H  
1 de junio de 1982

	Fecha de comunicación									
	ATO	BASF	HOECHST	HERCULES	HÜLS	ICI	LINZ	MONTEPOLIMERI	SHELL	
Objetivo 1 de junio de 1982 (1)	27 de mayo de 1982	3-19 de mayo de 1982	25 de mayo de 1982	18-19 de mayo de 1982	14 de mayo de 1982	17 de mayo de 1982	25 de mayo de 1982	14-17 de mayo de 1982		
	1 de junio de 1982	junio de 1982 (Reino Unido mediados de junio)	1 de junio de 1982	junio de 1982	inmediato	14 de junio de 1982	junio de 1982	junio de 1982	21 de junio de 1982	
<b>Rafia</b>										
DM	2,00	2,00		2,00	2,00			2,00		
Lit	1 100	1 100		1 100			1 100	1 100		
£	490 (14 junio)	490		485		490 (= + 50)				+ 50
FF	5,00	5,00		36				5,00		
BF	36			2,06						
HFI	2,20									
DKr	6,70		6,70 (2)							
<b>Homopolimero IM</b>										
DM	2,20	2,20		2,15	2,20			2,20		
Lit	1 120	1 120		1 120			1 120	1 120		
£	500	500		495		500				
FF	5,50	5,45		5,40						
BF	38			38						
HFI	2,40			2,10						
DKr	7,40		7,40							
<b>Copolimero GP</b>										
DM	2,50	2,50		2,45	2,50			2,40		
Lit	1 250	1 230		1 250			1 250	1 250		
£	550	550		545		550				
FF	5,80	5,75		5,75				5,80		
BF	42			42						
HFI	2,60			2,27						
DKr	8,35		8,35							

(1) Según el cuadro adjunto al informe de ICI sobre la reunión de expertos de 13 de mayo de 1982.  
(2) Las instrucciones de precios de HOECHST para Suecia, Noruega y Finlandia del mismo télex se corresponden exactamente con los «objetivos» expuestos en el cuadro de ICI.

CUADRO 7H (cont.)  
Asistencia a las reuniones importantes

Fecha	Tipo	ATO	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	HÜLS	ICI	LINZ	MONTE-POLIMERI	PETROFINA	SOLVAY	SAGA
13 de mayo	Expertos	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
18 de mayo	Jefes	V	?	V	D	V	?	V	?	P	V	?	?
9 de junio	Expertos	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	—

Sinopsis de la reunión

13 de mayo En la reunión de «expertos» se acuerda una iniciativa de precios basada en una rafia de 2 000 DM/kg a partir del 1 de junio (RU: 14 de junio) y un «compromiso personal» para ser confirmado por los jefes el 18 de mayo.

18 de mayo No se dispone de las actas de la reunión de «jefes».

9 de junio Ventas de las empresas individuales en los primeros cinco meses comparados con la parte de mercado de 1981. Informes de evoluciones de precios de cada mercado. Reuniones locales planeadas para Italia y Bélgica.

Nota Bene: Véase la leyenda del cuadro 4.

CUADRO 71  
1 de octubre de 1982

	Objetivo 1 de octubre de 1982 (1)	Fecha de comunicación										ICI  (ver lista de objetivos para el 1 de octubre de 1982)	Fecha de entrada en vigor					
		ATO	BASF	DSM	HERCULES 26 de julio - 20 de octubre de 1982.	HOECHST	HÜLS	Fecha de entrada en vigor		LINZ	MONTE- POLIMERI		SHELL					
								1 de octubre de 1982	1 de octubre de 1982					1 de octubre de 1982	1 de octubre de 1982			
<b>Rafia</b>																		
DM	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Lit	1 100	(1 100)	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100
£	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470
FF	5,20	(38)	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20
BF	38	(38)	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38
HFI	2,20		2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20
DKr	6,90		6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90
DM (Grecia)	2,15		2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15
<b>Homopolímero IM</b>																		
DM	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20
Lit	1 120	(1 120)	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120
£	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490
FF	5,50	(40)	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50
BF	40	(40)	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
HFI	2,40		2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40
DKr	7,60		7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60
DM (Grecia)	2,35		2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35
<b>Copolímero GP</b>																		
DM	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
Lit	1 250	(1 250)	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250
£	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550
FF	5,80	(44)	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80
BF	44	(44)	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44
HFI	2,60		2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60
DKr	8,55		8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55
DM (Grecia)	2,50		2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50

(1) Según el cuadro adjunto al informe de ICI de la reunión de expertos de 2 de septiembre de 1982.

(2) «Lista de precios» de HERCULES para Alemania, Italia y Países Bajos para septiembre según se comunicaron después de la reunión de 21 de julio de 1982.

(3) Los «objetivos» de LINZ para Finlandia, Noruega, Suiza y Suecia del mismo télex se corresponden exactamente con los objetivos expuestos en el cuadro de ICI.

Nota Bene: Las cifras entre paréntesis corresponden a los precios de noviembre.



## CUADRO 7J (cont.)

## Asistencia a las reuniones importantes

Fecha	Objetivo	ATO	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	HÜLS	ICI	LINZ	MONTE-POLIMERI	PETROFINA	SOLVAY	SAGA
21 de julio	Jefes/expertos	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
20 de agosto	Jefes	V	V	V	—	V	V	V	V	V	V	V	V
2 de septiembre	Expertos	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
21 de septiembre	Jefes	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
6 de octubre	Expertos	V	V	V	V	V	V	V	V	V	—	V	V

## Sinopsis de las reuniones

21 de julio En la reunión conjunta de jefes y expertos se decidió una iniciativa en dos etapas basada en un precio de rafia de 2,00 DM/kg el 1 de septiembre; 2,10 el 1 de octubre.

20 de agosto Aumento de 10 pf o equivalente en todos los nuevos órdenes para septiembre en que el precio por debajo del objetivo con 2,00 DM/kg para ser aplicado desde el 1 de octubre. Se llega al «compromiso» de los jefes.

2 de septiembre Reunión de «expertos» para hacer progresar la aplicación del acuerdo alcanzado en la reunión de jefes del 20 de agosto. Confirmación del «compromiso» personal. Inicio del informe sobre el sistema de dirección. Objetivo de 2,00 DM/kg desde el 1 de octubre con cuadro de objetivos para cada clase de moneda nacional.

21 de septiembre Informe de los jefes sobre las etapas realizadas por cada empresa individual para aplicar los aumentos planeados. Se habían dado estrictas instrucciones a los equipos de ventas. Apoyo general para un nuevo aumento de precios de 10 pf en noviembre con vistas a adoptar una posición «firme» en diciembre.

6 de octubre Se confirmó que las empresas empezarían a informar a los clientes sobre el nuevo aumento de 10 pf para noviembre antes de la reunión de «jefes» del 22 de octubre (plan para «consolidar» en noviembre y aplicar completamente el aumento en diciembre. ICI se compromete a someter un proyecto para el sistema de cuotas de 1983.

## Nota Bene:

SHELL estaba en contacto telefónico con ICI relativo a la iniciativa de precio del 9 y 10 de septiembre de 1982 y esperaba la «reunión previa de los cuatro grandes» de 13 de octubre de 1982.

Las cifras entre paréntesis corresponden a los precios de diciembre.

Véase la leyenda del cuadro 4.

CUADRO 7K  
Julio de 1983

		ATO	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	ICI	LINZ	MONTE-POLIMERI	PETROFINA	SHELL	SOLVAY
		14 de junio de 1983	27 de mayo de 1983	25 de mayo de 1983	29 de junio de 1983	6 de junio de 1983	23 de mayo de 1983	8 de junio de 1983	17 de mayo de 1983	20 de julio de 1983	25 de mayo - 24 de junio de 1983	26 de julio de 1983
		Fecha de comunicación										
		Fecha de entrada en vigor										
	Objetivo 1 de julio de 1983	julio de 1983	2 de julio de 1983	1 de julio de 1983	julio - agosto de 1983	1 de julio de 1983	julio - agosto de 1983	junio - julio de 1983	inmediato	1 de julio de 1983	inmediato	
Rafia	1,85 (1)			1,85	1,85	1,85	1,85	1,85	1 100	1,85	1,85	1,85
DM			1 100	1 100	1 100	2,00	2,00	2,00		1 120		2,00
Lit		480	480	480	480		1 120	500		1 120	480	1 100
£			5,30	5,30	5,30		5,30	500		5,45	5,30	480
FF			36	36	36		36	500				36
FB			2,05	2,05	2,05		2,05	5,60				2,05
HFI			6,60	6,60 (2)	6,60 (2)		6,60 (2)	38				38
DKr								2,25				2,25
								7,15				7,15
Homopolímero IM												
DM			1 120	1 120	1 120	2,00	2,00	2,00		1 120		2,00
Lit		500	500	500	500		500	500		500	500	1 120
£			5,60	5,60	5,60		5,60	5,60		5,60	5,60	485
FF			38	38	38		38	38				38
FB			2,25	2,25	2,25		2,25	2,20				2,25
HFI			7,15	7,15	7,15		7,15	7,15				7,15
DKr												
Copolímero GP												
DM			1 250	1 250	1 250	2,25	2,25	2,25		1 250		2,25
Lit		560	560	560	560		560	560		560	560	1 250
£			6,00	6,00	6,00		6,00	6,00		6,00	6,00	550
FF			41	41	41		41	41				41
FB			2,50	2,50	2,50		2,50	2,40				2,50
HFI			8,00	8,00	8,00		8,00	8,00				8,00
DKr												

(1) No se adjunta cuadro de «objetivos» a los informes de las reuniones pero los precios mínimos de DSM e ICI parecían establecer los precios objetivos basados en rafia de 1,85 DM/kg.  
 (2) Las listas de precios de DSM, ICI y LINZ (o «mínimos») para Noruega, Suecia y Finlandia son también idénticas para cada clase.

CUADRO 7K (cont.)  
Asistencia a las reuniones importantes

Fecha	Tipo	ATO	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	HÜLS	ICI	LINZ	MONTE-POLIMERI	PETROFINA	SOLVAY	SAGA
3 de mayo	Expertos	V	V	V	—	V	V	V	V	V	V	V	V
20 de mayo	Jefes	V	V	V	—	V	V	V	?	V	V	V	?
1 de junio	Expertos	V	V	V	—	V	V	V	V	V	V	—	V
16 de junio	Jefes	V	V	V	—	V	V	V	?	V	V	V	?
6 de julio	Expertos	V	V	V	V	V	V	V	?	P	V	D	?

Sinopsis de la reunión

3 de mayo	Discusiones sobre precios y toneladas suministrados por cada productor a las «cuentas clave».
20 de mayo	Acuerdo para cambiar el 1 de septiembre a 2,00 DM/kg con una etapa intermedia en julio.
1 de junio	Los participantes reafirman el compromiso completo para el cambio a 1,85 DM/kg hacia el 1 de julio. Todos habían informado a las organizaciones de venta y estaban en vías de informar a los clientes. SHELL informó que se había «comprometido él mismo» al cambio y que llevaría adelante la iniciativa públicamente. HERCULES informó que era «muy partidario» y anunció aumentos en junio.
16 de junio	No se dispone de informe.
6 de julio	No se dispone de informe.

Nota Bene:  
SHELL asistió a la reunión previa de los «cuatro grandes» el 19 de mayo de 1983.  
Véase la leyenda del cuadro 4.

CUADRO 7L  
Septiembre de 1983

	ATO	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	HÜLS	ICI	LINZ	MONTE-POLIMERI	SHELL	SOLVAY	SAGA
	27 de julio - 4 de agosto de 1983	2 de agosto de 1983	4 de agosto de 1983	5 de agosto de 1983	26 de julio de 1983	22 de julio - 4 de agosto de 1983	11 de agosto de 1983	25 de julio de 1983	11 de agosto de 1983	26 de julio de 1983	5 de agosto de 1983	
Objetivo 1 de septiembre de 1983 <sup>(1)</sup>	—											
	Fecha de comunicación											
	Fecha de entrada en vigor											
Rafia	septiembre de 1983 <sup>(2)</sup>	1 de septiembre de 1983	1 de septiembre de 1983	1 de septiembre de 1983	1 de septiembre de 1983	1 de septiembre de 1983	1 de septiembre de 1983	1 de septiembre de 1983	septiembre de 1983	1 de septiembre de 1983	septiembre de 1983	septiembre 1983
DM	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1 200		2,00	2,00
Lit	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200		1 200	1 200
£	500	500	500	500	500	500	500	500	500		480 - 500	500
FF	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50		38	38
FB	38	38	38	38	38	38	38	38	38		2,20	2,20
HFI	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20		7,20 <sup>(3)</sup>	7,20 <sup>(3)</sup>
DKr		7,20 <sup>(1)</sup>	7,20 <sup>(1)</sup>	7,20 <sup>(1)</sup>	7,20 <sup>(1)</sup>	7,20 <sup>(1)</sup>	7,20 <sup>(1)</sup>	7,20 <sup>(1)</sup>	7,20 <sup>(1)</sup>		2,10	2,10
Homopolimero IM												
DM	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10		2,10	2,10
Lit	1 220	1 220	1 220	1 220	1 220	1 220	1 220	1 220	1 220		1 220	1 220
£	520	520	520	520	520	520	520	520	520		520 reducido a 500	520
FF	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80		40	40
FB	40	40	40	40	40	40	40	40	40		2,30	2,30
HFI	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30		7,50	7,50
DKr		7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50		2,30	2,30
Copolimero GP												
DM	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40		2,40	2,40
Lit	1 350	1 350	1 350	1 350	1 350	1 350	1 350	1 350	1 350		1 350	1 350
£	580	580	570	580	580	580	580	580	580		580 reducido a 570	580
FF	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20		44	44
FB	44	44	44	44	44	44	44	44	44		2,60	2,60
HFI	2,60	2,60	2,55	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60		8,25	8,25
DKr		8,60	8,60	8,60	8,60	8,60	8,60	8,60	8,60		2,60	2,60

(1) No se adjuntó cuadro de objetivos para septiembre, octubre y noviembre a los informes de las reuniones para los «objetivos» parecen ser los precios mostrados por DSM e ICI.

(2) Según la nota cuyo encabezamiento era «Rappel du prix de Cota».

(3) Los precios de DSM, ICI y LINZ para las tres categorías básicas en Noruega, Suecia, Finlandia y Suiza son también idénticos.



CUADRO 7N  
Noviembre de 1983

	BASF	HERCULES	HOECHST	HÜLS	ICI	LINZ	MONTEPOLIMERI	SOLVAY	SAGA
	26 - 27 de septiembre de 1983	30 de septiembre de 1983	20 de septiembre de 1983	27 de septiembre - 17 de octubre de 1983	27 de septiembre - 17 de octubre de 1983	19 de octubre de 1983	21 de septiembre de 1983	6 de octubre de 1983	25 de octubre de 1983
Fecha de comunicación									
Fecha de entrada en vigor									
	1 de noviembre de 1983	noviembre/diciembre de 1983	1 de noviembre de 1983	1 de noviembre de 1983	noviembre de 1983	noviembre de 1983	noviembre de 1983	noviembre de 1983	17 de noviembre de 1983
<b>Rafia</b>									
DM	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25
Lit	1 330	1 330	1 330	1 330	1 330	1 330	1 350	1 330	1 330
£	560	560	560	560	560	560	560	560	540
FF	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	40 (1)	(+ 20 el 17 de diciembre 1983)
FB	45	45	45	45	45	45	45		
HFI	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
<b>Homopolímero IM</b>									
DM	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35
Lit	1 350	1 350	1 350	1 350	1 350	1 350	1 370	1 350	1 350
£	585	585	585	585	580	585	585	585	560
FF	6,55	6,55	6,55	6,55	6,55	6,55	6,55	42,50 (1)	
FB	47	47	47	47	47	47	47		
HFI	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60
<b>Copolímero GP</b>									
DM	2,65	2,55	2,65	2,65	2,65	2,65	2,55	2,50	2,50
Lit	1 480	1 480	1 480	1 480	1 480	1 480	1 500	1 510	1 510
£	660	660	660	660	660	660	660	660	620
FF	6,95	6,95	6,95	6,95	6,95	6,95	6,75	44 (1)	
FB	53	53	53	53	53	53	51		
HFI	2,95	2,95	2,95	2,95	2,95	2,95	2,80	2,80	2,80

(1) Precio aplicable dependiente de una autorización del gobierno sobre alzas de precios.

CUADRO 7N (cont.)

Asistencia a las reuniones importantes

Fecha	Tipo	ATO	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	HÜLS	ICI	LINZ	MONTE-POLIMERI	PETROFINA	SOLVAY	SAGA
6 de julio	Expertos	V	V	V	V	V	V	V	?	P	V	D	?
21 de julio	Jefes	V	V	V	D	V	V	V	?	P	V	V	?
10 de agosto	Expertos	V	V	V	D	V	V	V	?	P	V	V	?
23 de agosto	Jefes	D	V	V	V	V	V	V	?	P	V	V	?
5 de septiembre	Expertos	?	?	V	—	V	V	V	?	V	?	V	?
15 de septiembre	Jefes	D	V	V	—	V	V	V	?	V	V	V	?
29 de septiembre	Expertos	?	V	V	D	V	V	V	?	V	V	D	?

No se dispone de informes de las reuniones individuales

Nota Bene:

SHELL asistió a la reunión previa de los cuatro grandes el 22 de agosto de 1982.  
Véase la leyenda del cuadro 4.

CUADRO 8  
DISPOSITIVOS PARA LOS OBJETIVOS DE VOLÚMENES Y DE CUOTAS PARA 1979—1983 (\*)  
1979

	«Objetivo revisado» <sup>(1)</sup> (t)	«Ventas reales» <sup>(1)</sup> (t)	«Ventas reales» <sup>(1)</sup> (t)	Parte del mercado <sup>(2)</sup> (%)
AMOCO	63,9			
ANIC/SIR	57,0			
ATO	38,3			
BASF	55,0			
DSM	36,4			
HERCULES	59,0			
HOECHST	155,2			
HÜLS	74,7			
ICI	151,3			
LINZ	47,2			
MONTEPOLIMERI	191,6			
PETROFINA	10,7			
RHÔNE-POULENC	37,3			
SHELL	150,3			
SOLVAY	37,3			
SAGA	28,5			
SPANISH	55,0			
	1 248,7	1 240,8	1 240	100

(1) Según el cuadro de ICI encabezado «Producers sales to West Europe» que compara los resultados de 1976 - 1978 con el «objetivo revisado», y las ventas «reales» de 1979.

(2) Según el cuadro de ICI (sin encabezamiento) que compara «real» de 1979 con «objetivo» y «real» de 1980 y «aspiraciones» de 1981.

## 1980

	«Objetivo inicial» <sup>(1)</sup>	«Objetivo inicial» <sup>(2)</sup> (t)	«Ventas reales» <sup>(2)</sup> (t)	Parte del mercado contemplada <sup>(2)</sup> (%)	«Parte del mercado alcanzada» <sup>(2)</sup> (%)
AMOCO/HERCULES	150	150		10,85	
ANIC/SIR	61	61		4,41	
ATO	43	43		3,11	
BASF	64	60		4,34	
RP	40	41		2,97	
DSM	45	45		3,26	
HERCULES (véase arriba)	-	-		-	
HOECHST	165	165		11,94	
HÜLS	80	80		5,79	
ICI	160	160		11,57	
LINZ	55	55		3,98	
MONTEPOLIMERI	205	205		14,83	
PETROFINA	máx. 20	15		1,09	
SHELL	160	160		11,57	
SOLVAY	42	42		3,04	
SAGA	38	38		2,75	
SPANISH	62	62		4,49	
	máx. 1 390	1 382	1 207,9	100	100

(1) Según el cuadro encabezado «Polypropylène — Sales Target 1980 (Kt)» encontrado en ATO.

(2) Según el cuadro de ICI (sin encabezamiento) que compara las ventas «reales» de 1979 con los «objetivos» y las ventas «reales» de 1980 y con las «aspiraciones» de 1981.

## Nota Bene:

Se modificó el objetivo para tener en cuenta la demanda reducida: ver la nota de ICI sobre la reunión de «expertos» de enero de 1981.

(\*) En el texto de la presente Decisión destinado a la publicación, se han omitido determinadas cifras, conforme a las disposiciones del artículo 21 del Reglamento n° 17 relativo a la no divulgación de los secretos de negocios.

## 1981

	«Aspiraciones» <sup>(1)</sup> (t)	(= %)	Cuota % (de 1980) <sup>(2)</sup>	Atribución «teórica» <sup>(2)</sup> (t)	Ventas reales <sup>(2)</sup> (t)	Resultados <sup>(3)</sup> (%)
AMOCO/HERCULES	135	9,53	10,8	145,2		
ANIC/SIR	69	4,87	4,4	59,2		
ATO	45	3,18	3,1	41,7		
BASF	61	4,30	4,6	61,8		
BP	46	3,25	2,9	39,0		
DSM	55	3,88	3,2	43,0		
HOECHST	166	11,70	11,9	160,0		
HÜLS	80	5,60	5,8	78,0		
ICI	155	10,95	11,6	155,9		
LINZ	62	4,38	4,0	53,6		
MONTEPOLIMERI	200	14,12	14,8	198,9		
PETROFINA	20	1,41	1,1	14,2		
SHELL	155	10,95	11,6	155,9		
SOLVAY	62	4,38	3,0	40,3		
SAGA	45	3,18	2,7	36,3		
SPANISH	60	4,20	4,5	60,5		
	1 416			1 344,2	1 344,2	

(1) Según el cuadro de ICI (sin encabezamiento que compara las ventas «reales» de 1979 con los «objetivos» y las ventas «reales» de 1980 y con las «aspiraciones» para 1980.

(2) Según el documento encabezado «PP-departures per companies».

(3) No se llegó a un acuerdo final de cuota para 1981 y el resultado se dirigió contra el «modelo» de 1980.

## 1982

	«Cuota ajustada»		1982 «Prevista» (t) <sup>(2)</sup>	«Real» (12 meses) (t) <sup>(3)</sup>	12 meses Resultados (%) <sup>(4)</sup>
	(kt) <sup>(1)</sup>	(%) <sup>(1)</sup>			
AMOCO/HERCULES	160	11,03	199,1		
ANIC/SIR	58	4,00	37,7		
ATO	45	3,10	45,2		
BASF	59	4,07	62,3		
BP	49	3,38	(Véase AMOCO/ HERCULES)		
DSM	62	4,21	68,5		
HOECHST	163	11,24	149,7		
HÜLS	69	4,76	66,8		
ICI	161	11,10	159,6		
LINZ	57	3,93	51,7		
MONTEPOLIMERI	218	15,04	217,0		
PETROFINA	30	2,07	28,4		
SHELL	152	10,48	156,1		
SOLVAY	58	4,00	59,1		
SAGA	37	2,55	40,9		
SPANISH	58	4,00	58,1		
	1 450			1 412	

(1) Según la propuesta de MONTEPOLIMERI encontrada en ICI y HERCULES.

(2) Según el documento de trabajo de ICI.

(3) Según anotó HERCULES.

(4) No se llegó a un acuerdo final de cuota para 1982.

## 1983

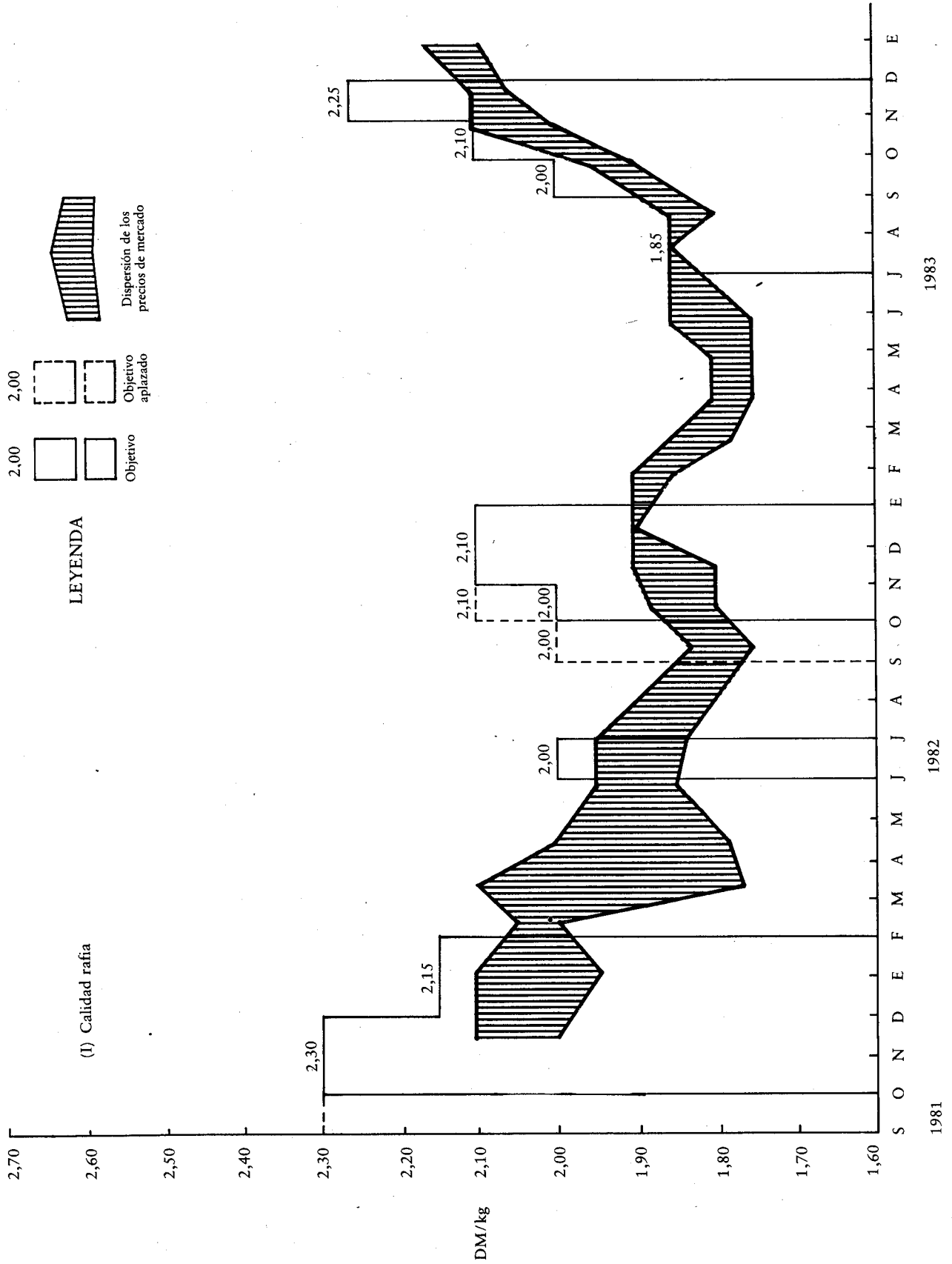
	Media de las propuestas <sup>(1)</sup> (%)	Aspiraciones individuales <sup>(1)</sup> (%)	«Propuesta revisada» <sup>(2)</sup> 1983 (%)	Propuesta 1 <sup>er</sup> trimestre de 1983 <sup>(3)</sup> (t)	= (%)
AMOCO/HERCULES/BP	14,12	(14,10)	14,20	53,0	14,42
ANIC/SIR	3,32	3,61	2,80	10,5	2,85
ATO	3,13	3,90	3,15	12,5	3,40
BASF	4,30	4,50	4,30	16,0	4,35
DSM	4,49	5,17	4,65	18,0	4,90
HOECHST	10,88	11,50	10,90	40,0	10,88
HÜLS	4,83	5,30	4,80	18,5	5,03
ICI	11,31	11,50	11,10	41,0	11,16
LINZ	3,67	5,00	3,65	13,5	3,67
MONTEPOLIMERI	14,80	16,46	15,00	55,5	15,10
PETROFINA	1,93	1,88	2,00	8,0	2,18
SHELL	10,75	(11,50)	10,90	39,5	10,74
SOLVAY	3,98	4,70	4,05	15,5	4,22
SAGA	2,71	3,06	2,90	15,5	4,22
SPANISH	4,12	( 4,10)	4,10	15,5	4,22
CNP	1,50	1,54	1,50		
	99,83	107,82	100,00	367,5	

(1) Según el *printout* de ICI (3 CRG 1 disk 3' ' ).

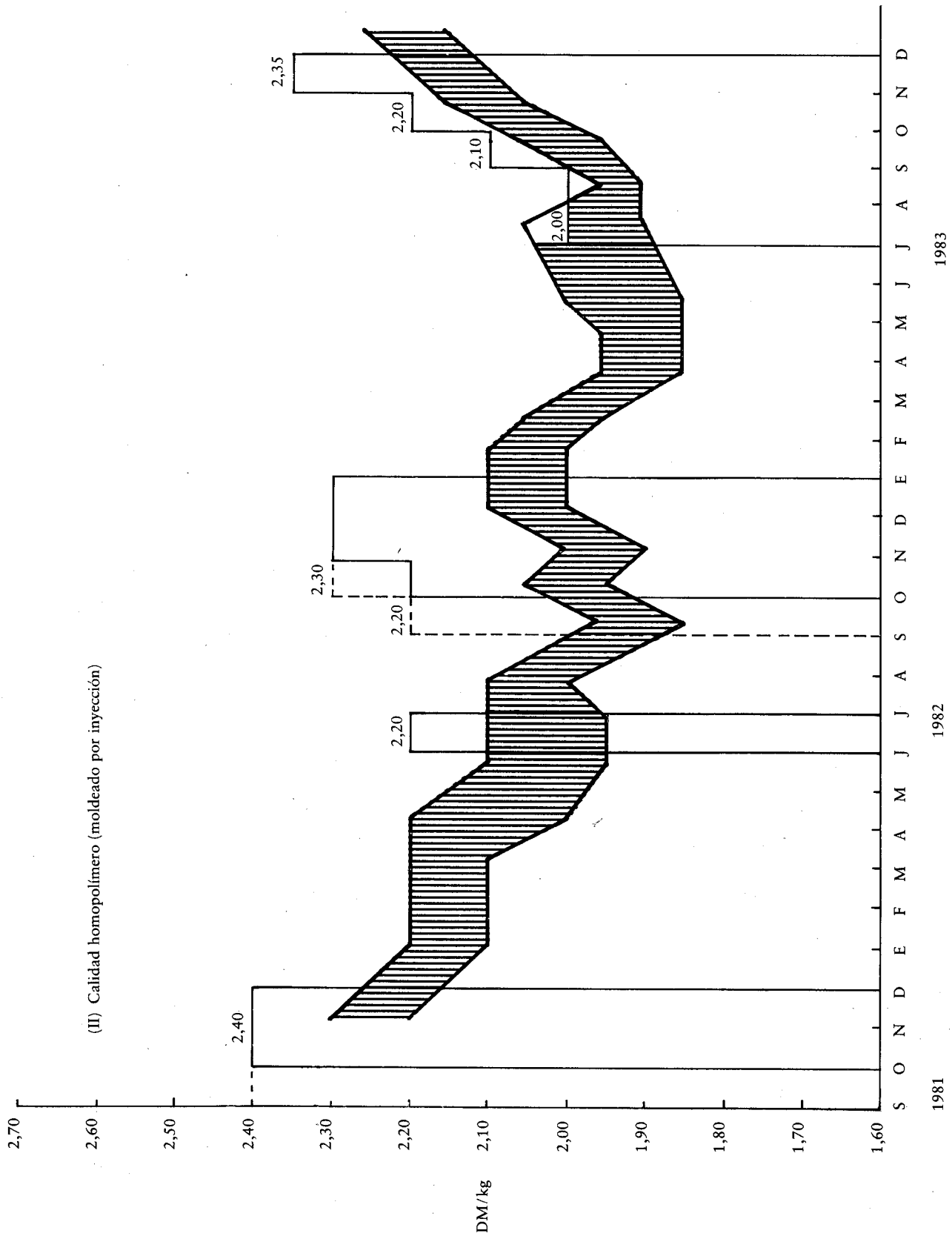
(2) Según el cuadro de ICI encabezado «1983 Framework».

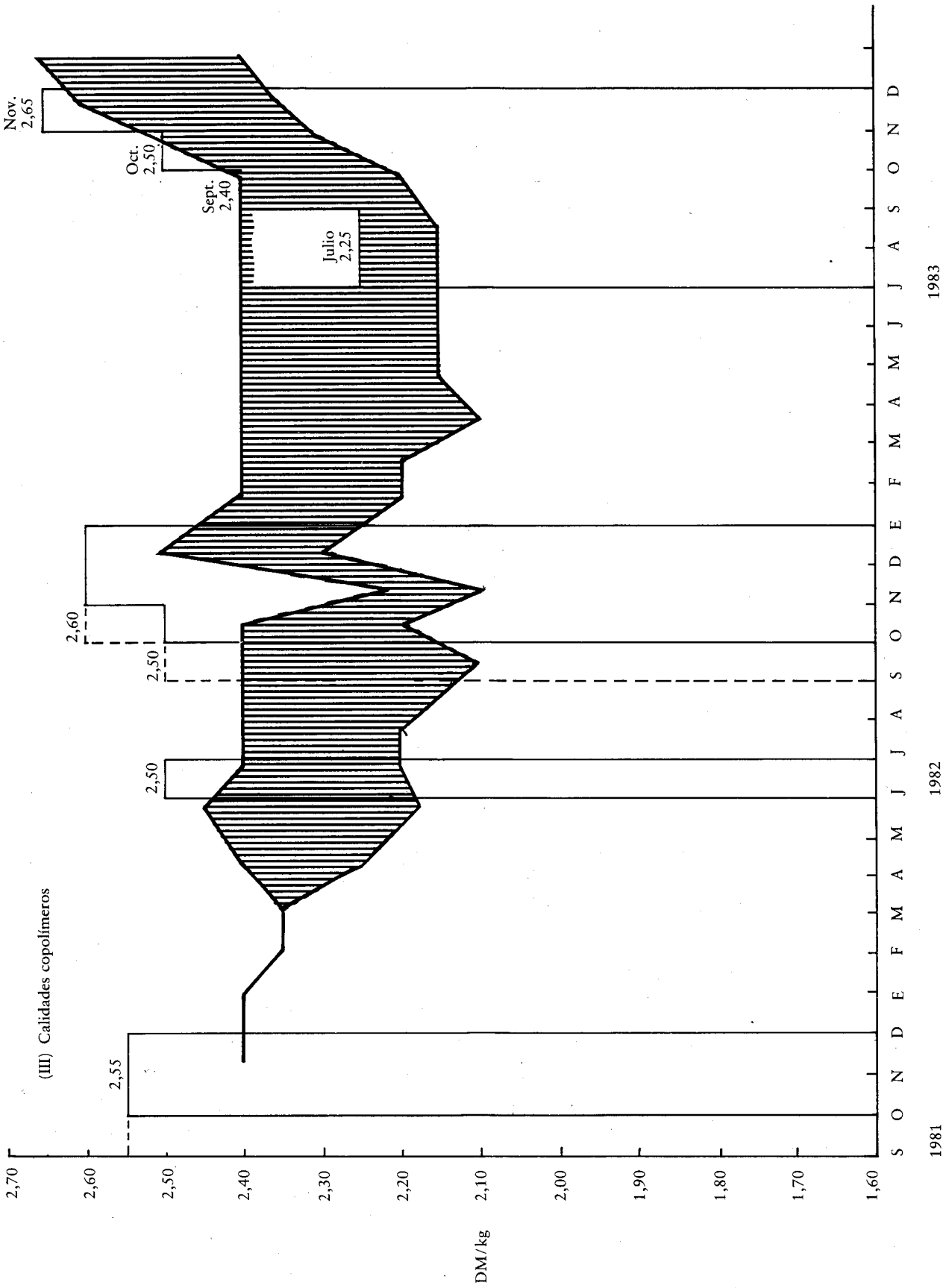
(3) Según el cuadro encabezado «1983 Quarter I Proposal» adjunto al informe de ICI sobre la reunión de «expertos» de diciembre de 1982.

CUADRO 9  
 PRECIOS DE MERCADO Y OBJETIVOS DE SEPTIEMBRE DE 1981 A NOVIEMBRE DE 1983



Fuentes: 1. European Chemical News  
 "Plastics Monitor" (para la dispersión de los precios).  
 2. Informes de las reuniones (para los «objetivos»).





Nota bene: 1. El «objetivo» contempla el copolímero «GP».  
2. La «dispersión de precios» cubre varias calidades de copolímeros.