

II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 10 de julio de 1986

relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CEE
(IV/31.371 — Revestimientos asfálticos)

(Únicamente son auténticos los textos en lengua francesa y neerlandesa)

(86/399/CEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Considerando lo siguiente :

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado (1) cuya última modificación la constituye el Acta de adhesión de España y de Portugal y, en particular, el apartado 1 de su artículo 3 y el apartado 2 de su artículo 15,

Vista la información comunicada a la Comisión el 11 de noviembre de 1983 así como la solicitud con fecha de 8 de marzo de 1985 de que se considere dicha comunicación como una denuncia con arreglo al artículo 3 del Reglamento nº 17,

Vista la Decisión de la Comisión, de 14 de junio de 1985, de iniciar el procedimiento sobre este asunto,

Previo ofrecimiento a las empresas afectadas de la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista acerca de las reclamaciones recibidas por la Comisión, de acuerdo con lo dispuesto en los apartados 1 y 2 del artículo 19 del Reglamento nº 17 y a las disposiciones del Reglamento nº 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 nº 17 del Consejo (2),

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

HECHOS

Las empresas y la asociación de empresas

(1) Son objeto de la presente Decisión :

— la Société Coopérative des Asphalteurs belges, Bruselas (en adelante denominada « Belasco »),

las siguientes empresas, miembros de Belasco (en adelante denominadas colectivamente los « miembros »):

— Compagnie Générale des Asphaltes SA, Bruselas (« Asphaltco »),

— Antwerps Teer — en Asphaltbedrijf NV, Amberes (« ATAB »),

— De Boer & Co NV, Schoten (« De Boer »),

— Kempisch Asphaltbedrijf NV, Herentals (« KAB »),

— Limburgse Asfaltfabrieken PvbA, Hasselt (« LAF »),

— Lummerzheim & Co NV, Gante (« Lummerzheim »),

— Vlaams Asfaltbedrijf Huyghe & Co PvbA, Staden (« Huyghe »),

y dos empresas no miembros de Belasco (en adelante denominadas colectivamente « no miembros »);

— International Roofing Company SA, Bruselas (« IR »),

— AL-Asfalt NV, Alken (« AA »).

(1) DO nº 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.

(2) DO nº 127 de 20. 8. 1963, p. 2268/63.

Los miembros y no miembros son fabricantes de revestimientos asfálticos. La mayoría de ellos realizan igualmente trabajos de reparación de tejados y algunos de ellos realizan otras actividades, por ejemplo, trabajos en obras públicas.

En 1983 el volumen de negocios global de los miembros ha sido del orden de 3 000 millones de francos belgas (alrededor de 66 millones de ECUS) del que un poco más de un tercio corresponde al suministro de revestimientos asfálticos en el mercado belga. Los datos sobre cada miembro y no miembro figuran en el Anexo 1.

(2) La presente Decisión contempla:

- un convenio que entró en vigor entre los miembros el 1 de enero de 1978 y las medidas adoptadas por los miembros para el funcionamiento de dicho convenio o para completar el mismo, con la ayuda, en determinados aspectos, de Belasco.
- acuerdos entre miembros y no miembros, sobre las reducciones de precios durante el período comprendido entre el 1 de enero de 1978 y el 9 de abril de 1984 (el período contemplado).

Los productos

(3) Los miembros y los no miembros son fabricantes de fieltros asfálticos y de otros productos similares empleados en el sector de la construcción por sus cualidades estancas, principalmente en obras en los tejados.

Se presentan en forma de membrana de algunos milímetros de espesor, colocada en rodillos y compuesta por un soporte que puede estar formado por varios materiales — fieltro, vela o tejido de fibra de vidrio, yute, fibras plásticas — impregnadas y/o recubiertas por un revoque de betún o de alquitrán. Existen actualmente productos a base de betunes denominados « mejorados » por la adición de materias plásticas, para incrementar sus propiedades mecánicas. El conjunto de dichos productos (incluidos los fieltros alquitranados) es objeto de la presente Decisión, denominándose en adelante a los productos « revestimientos asfálticos ».

(4) Entre los productos pueden distinguirse tres categorías:

- a) los productos « Benor » homologados por el Instituto Belga de Normalización (IBN), cumplen normas muy estrictas en cuanto a su composición, fabricación y cualidades. Dichos productos pueden utilizar la mención « Benor » a condición de que los mismos y las instalaciones destinadas a su producción se sometan a los controles periódicos del « Bureau de contrôle pour la sécurité de la construction » (SECO);
- b) existen en el mercado otros revestimientos asfálticos que, siendo normalmente análogos a los productos Benor, no responden a las prescrip-

ciones IBN por motivos secundarios generalmente relacionados con cuestiones de racionalización. Este tipo de productos, cuya importancia es limitada, representó aproximadamente el 3 % de los revestimientos asfálticos producidos por los miembros en 1983.

En adelante se denomina a ambos tipos conjuntamente como productos « Belasco »;

c) a partir del final de la década 1970-1980, se produjeron innovaciones que permitieron la progresiva introducción en el mercado de revestimientos asfálticos a base de soportes de fibra de plástico y de betunes « mejorados ». Estos « productos nuevos » alcanzaron aproximadamente un 5 % de la producción de los miembros en 1981, un 11 % en 1982 y un 26 % en 1983. No pudieron establecerse normas del IBN para dichos productos, dado que las normas sólo se establecen para productos sobre los que exista una experiencia de muchos años.

(5) Los miembros lanzan al mercado otros productos, como las masillas y el betún líquido, que se venden a los mismos clientes y se utilizan, en gran medida, junto a los revestimientos asfálticos (los productos anejos).

(6) La mayor parte de la producción de revestimientos asfálticos se vende directamente por los productores a empresas generales de construcción o a especialistas en obras de tejados. Algunos productores realizan ellos mismos obras de tejados. Otra parte de la producción se dirige a revendedores, mayoristas o vendedores al por menor.

(7) Entre 1979 y 1983, el consumo aparente de revestimientos asfálticos en Bélgica descendió de 32 millones a 23 millones de metros cuadrados. Varios miembros y no miembros pusieron de manifiesto que esta contracción del mercado se produjo paralelamente a la introducción de productos nuevos. Debido al precio claramente superior de dichos productos y a su mejor rendimiento, el descenso registrado no ha sido tan dramático como las cifras citadas pueden hacer suponer, si bien en cualquier caso representan una clara disminución de la demanda.

(8) Los revestimientos asfálticos que los miembros entregaron en Bélgica representaron en metros cuadrados cerca del 60 % del consumo aparente de revestimientos asfálticos en Bélgica en 1983. En los seis años comprendidos entre 1978 y 1983, la participación media de los miembros en el mercado fue del 58 %. Los revestimientos asfálticos fabricados por los miembros representaban en 1983 aproximadamente un 70 % de la producción belga.

(9) Se indican a continuación los intercambios de la Unión Económica Belgo-Luxemburguesa con los demás países y con los países de la Comunidad durante el período de referencia en millones de metros cuadrados:

Año	Importaciones	corresponden a la CEE	Exportaciones	corresponden a la CEE
1978	4,87	(4,32)	4,31	(3,89)
1979	5,00	(4,23)	8,00	(7,19)
1980	5,19	(4,30)	9,56	(9,00)
1981	5,99	(4,97)	7,90	(7,59)
1982	6,06	(5,12)	7,49	(7,25)
1983	5,04	(4,24)	7,50	(6,83)

Fuente: Oficina Estadística de las Comunidades Europeas.

Las importaciones procedentes de otros Estados miembros representaron entre un 12 % y un 19 %, según los años, del consumo aparente en la UEBL. Las exportaciones de la UEBL hacia otros países miembros de la CEE representaron entre un 12 % y un 26 % de la producción.

- (10) La parte de la producción de los miembros exportada de Bélgica durante el período de referencia, fue del orden del 20 al 30 %. La mayor parte de dichas exportaciones estaban destinadas a los países limítrofes.

La Sociedad Cooperativa Belasco

- (11) Belasco es la asociación de productores belgas de revestimientos asfálticos constituida en 1959 adoptando la forma jurídica de sociedad cooperativa de derecho belga. Durante todo el período de referencia la pertenencia a Belasco conllevaba, de hecho, la adhesión al Convenio. La principal actividad de Belasco consistía en participar en la elaboración de las normas IBN.

A. EL ACUERDO ENTRE EMPRESAS

El Convenio

- (12) El 1 de enero de 1978 entró en vigor entre los miembros un convenio (en adelante «el Convenio») con vigencia hasta el 31 de diciembre de 1983 y prórroga tácita en caso de que no fuera denunciado, de una duración de cinco años. Dicho Convenio sustituía a un acuerdo cuyos términos eran análogos, y que databa de finales de 1966.

El Convenio prevé especialmente:

- la adopción de tarifas y de condiciones mínimas de venta aplicables a cualquier entrega de revestimientos asfálticos en Bélgica;
- cuotas de reparto entre los miembros de las entregas en Bélgica;
- sanciones en caso de no haberse respetado el Convenio o las decisiones adoptadas en virtud del mismo;
- la constitución de un fondo de garantía que asegure el respeto de sus compromisos por parte de los miembros;

- la defensa y la promoción de los intereses de los miembros colectivamente, especialmente mediante medidas colectivas de publicidad;
- el estudio y la promoción de cualesquiera medidas de normalización y de racionalización de la producción y de la distribución de los revestimientos asfálticos;
- la prohibición de hacer cualquier tipo de regalos a los clientes, o de venderles productos de modo que se produzcan pérdidas.

La Junta General

- (13) En virtud del Convenio, los miembros se dotaron de una «Junta General», en la que cada uno de ellos está representado y a la que se encomienda su ejecución. La Junta nombra a un experto contable, encomienda denominado «accountant», para asistirle en su misión.

El Convenio regula detalladamente el funcionamiento de la «Junta General». Ésta se reúne normalmente una vez al mes, levantándose y aprobándose las actas de sus reuniones.

- (14) Además de las actividades ya citadas, la Junta General tiene, en particular, competencias sobre las siguientes materias:

- fijación de los precios de venta de los productos ajenos;
- adopción de «las medidas de protección y de defensa que se impongan si, por cualesquiera causas exteriores al círculo de los contratantes, el objetivo perseguido por (el Convenio)... fuese amenazado, por ejemplo en caso de un refuerzo de la competencia por parte de empresas del extranjero, o incluso en caso de creación de nuevas empresas, de descubrimiento de productos de sustitución...»;
- comprobación de las infracciones a las disposiciones del Convenio y adopción de las medidas destinadas a hacer cesar o evitar cualquier infracción al espíritu del Convenio.

- (15) Se considera que todas las decisiones válidas de la Junta General forman parte integrante del Convenio.

Las cuotas

- (16) Las cuotas adoptadas en el Convenio son válidas durante todo su período de vigencia, incluidas sus eventuales prórrogas. Se trata, en definitiva, de cuotas de entrega al mercado belga, fijando la participación en el mercado de cada miembro con respecto a los demás. Sin embargo, las cuotas no se determinan en función de las ventas, sino en función de los «consumos», es decir, las cantidades de materia prima utilizadas, dato que puede controlarse más fácilmente. Dichos elementos permiten, previa deducción para tener en cuenta las exportaciones y un reajuste para las variaciones de existencias de productos acabados, controlar las entregas en el mercado belga.

Las cuotas quedan fijadas por el Convenio del modo siguiente (redondeadas al porcentaje más cercano):

	% de los consumos de materias primas
Lummerzheim	27
Atab	24
Asphaltco	15
De Boer	13
LAF	8
KAB	7
Huyghe	6
	100

- (17) El Convenio prevé un sistema de perecuación, con penalizaciones para los miembros que sobrepasen su cuota e indemnizaciones para quienes no la alcancen. En determinados casos, puede reducirse la cuota de un miembro que no haya alcanzado la misma, de acuerdo con una fórmula determinada en el Convenio. En caso de retirada de un miembro, su cuota se reparte a prorrata entre los demás miembros.

Restricciones sobre la transmisión del utillaje y del personal

- (18) Los miembros se comprometen a no vender, ceder, arrendar o prestar sus instalaciones o su utillaje a terceros, sin autorización de la Junta General. Únicamente está permitida la venta previa demolición. En caso de que uno de los miembros fuese declarado en quiebra o si su utillaje fuese objeto de un embargo, los miembros asumen el compromiso de contribuir a la compra en común del utillaje. Se prohíbe cualquier acción o maniobra para intentar captar al personal de otros miembros o la contratación de personas empleadas por otro miembro sin acuerdo previo por parte del miembro interesado.

Restricciones relativas a los contratos de obra

- (19) Los miembros se prohíben fabricar, a título de contrato de obra por cuenta de terceros, revestimientos asfálticos para su entrega en Bélgica, sin la aprobación, en cada caso en particular, de la Junta General.

El experto contable

- (20) El cometido del experto contable consiste fundamentalmente en controlar el respeto a las cuotas y a los precios fijados. Para permitir el ejercicio del control de las cuotas, los miembros están obligados a enviarle unas « fichas mensuales » en las que se indiquen las cantidades de las compras y los movimientos de existencias de materias primas y de productos acabados; así como de productos exportados. Los miembros están obligados a tener a su disposición las facturas numeradas tanto de las ventas como de las compras y a permitir la verificación

periódica o extraordinaria de la contabilidad completa con los documentos justificativos. Corresponde al experto contable la aplicación del sistema de perecuación de las cuotas. Por último, el experto es responsable de la secretaría de la Junta General.

Sanciones — Fondo de Garantía

- (21) Independientemente de las medidas que pueda adoptar la Junta General, las empresas que incumplan alguna de sus obligaciones están obligadas a satisfacer a un fondo común una suma global y, en su defecto, dicha suma es deducida de la garantía que cada empresa ha depositado en el Fondo de Garantía.

B. APLICACIÓN DEL CONVENIO

Las cuotas

- (22) Para cada año entre 1978 y 1983, con excepción de los años 1980 y 1981 para los cuales hubo un solo cálculo detallado, la compensación entre los miembros que habían excedido su cuota y aquellos que no la habían alcanzado se realizó por medio de facturas dirigidas a y por Belasco según el cálculo detallado establecido a finales de año por el experto contable de acuerdo con la fórmula establecida en el Convenio.
- (23) Se decidió después que la regularización de las cuotas se realizaría a partir de 1984 por medio de compras y ventas de revestimientos asfálticos entre los miembros a los precios adoptados por la Junta General. Además, los miembros acordaron aumentar a partir de 1984 la parte de Huyghe, que consideraba que su cuota era insuficiente, debiendo compensarse la diferencia mediante una disminución de las partes de los otros miembros.
- (24) El experto contable controló de manera sistemática el respeto de las cuotas. Este último escribió en junio de 1983: « el control de las compras, de las ventas (por sondeo), de las fabricaciones de soportes por empleo y compras de asfalto se ha realizado... por mí mismo con carácter regular, como cada uno de ustedes ha podido comprobar, gracias a las observaciones y rectificaciones que yo les he solicitado con motivo de mis constataciones ».
- (25) Los efectos de las cuotas, así como su relación con las políticas de precios y de productos de los miembros, aparecen recogidos en los comentarios expuestos por el Presidente de la Junta a principios de 1978 sobre las consecuencias de la salida de un productor (Usines Pol Madou) cuya retirada del Acuerdo de 1966 había provocado la celebración del Convenio de 1978: «... Se encuentra ahora en entera libertad para intentar conquistar una parte del mercado y logrará hacerlo ya que siempre ha pretendido que sus máquinas trabajaban por debajo de su capacidad. Cada uno de nosotros verá cómo nuestro antiguo colega aplica precios bajos, rebajas elevadas e incluso lanza nuevos productos que no forman parte del programa Belasco ».

- (26) De acuerdo con las declaraciones de los miembros durante el procedimiento, el control realizado por el experto contable resultaba insuficiente en la práctica, de tal manera que puede que algunos presentasen cifras inexactas en las fichas mensuales y escondiesen así a los demás miembros que no se ajustaban a sus cuotas.

Un examen de las cifras de entregas reales en el mercado belga durante el período de 1979 a 1983 presentadas por los miembros, permite llegar a la conclusión que, por lo que respecta a cinco miembros, las ventas fueron del mismo orden que las previstas por las cuotas, teniendo en cuenta las diferencias que podían resultar de la conversión de kilos de materias primas en metros cuadrados de productos. Por el contrario, las ventas de ATAB y de KAB superaron el doble de sus cuotas para todo el período y las de KAB alcanzaron el triple de su cuota en 1983.

Los precios

- (27) Durante el período contemplado, los precios de venta de los revestimientos asfálticos en Bélgica estuvieron sujetos a medidas de control adoptadas por los poderes públicos. Según los períodos, este control se realizó alternativamente en forma de régimen de declaraciones de alza con un plazo para la presentación de objeciones por parte de las autoridades o en forma de bloqueo de precios, quedando sometido todo aumento a una derogación previa. Tanto en un caso como en otro, las empresas debían comunicar por adelantado sus intenciones de alza e indicar acto seguido a las autoridades toda nueva tarifa de aplicación de un aumento. Quedaba autorizada la presentación de expedientes colectivos por parte de asociaciones profesionales.

Las tarifas Belasco

- (28) De acuerdo con el Convenio, los miembros adoptaron una tarifa común durante todo el período contemplado: la tarifa Belasco. En sustancia, esta tarifa comprende el conjunto de los revestimientos asfálticos lanzados al mercado por los miembros con excepción de los productos nuevos. Los miembros decidieron en común el momento y la cuantía de las alzas que debían presentarse o señalarse colectivamente a las autoridades.
- (29) Una vez recibida la autorización de alza, se adoptaban mediante decisiones comunes la nueva tarifa común y, sobre todo, su fecha de entrada en vigor. A veces esta fecha se retrasaba voluntariamente con respecto a los plazos más breves autorizados por la ley y, en ciertas ocasiones, el reparto del alza global autorizada según los diferentes productos dio lugar a la adopción entre los miembros de posiciones comunes.

Comunicaciones de los miembros a otros productores a propósito de las tarifas Belasco

- (30) Aparte de los miembros y los no miembros, existen en Bélgica otros dos productores de revestimientos

asfálticos: Derbit produce exclusivamente productos nuevos que no figuran en la tarifa Belasco; IG Industries, Amberes (denominado en adelante «IKO») fabrica esencialmente productos distintos de los contemplados en la presente Decisión y además, accesoriamente, revestimientos asfálticos de los tipos que figuran en la tarifa Belasco. Otro productor belga, Usines Pol Madou, Gante (denominado en adelante «UPM») fabricó revestimientos asfálticos incluidos en la tarifa Belasco hasta julio de 1980, fecha en que la sociedad fue declarada en quiebra.

- (31) Hubo ocho aumentos de las tarifas Belasco durante el período contemplado. Para cada ocasión los miembros decidieron comunicar en común por adelantado a otros fabricantes belgas de productos de los tipos que figuran en esta tarifa indicaciones precisas relativas a sus intenciones de aumento. Es un hecho probado que estas comunicaciones previas tuvieron efectivamente lugar con ocasión de siete iniciativas de precios. Hasta mayo de 1982, estas comunicaciones de dirigían generalmente al conjunto de los demás productores de revestimientos de los tipos que figuran en la tarifa Belasco. Hubo después un único aumento de tarifa que dio lugar, en septiembre de 1983, a la decisión de enviar a IR copia de la solicitud de alza y del proyecto de nueva tarifa.
- (32) Las tarifas adoptadas por los no miembros a lo largo del período contemplado tenían fechas próximas y a menudo idénticas a las de las adoptadas por los miembros (ver Anexo 2) y se situaban exactamente al mismo nivel salvo pequeñas excepciones.

Las reducciones con respecto a la tarifa Belasco

- (33) A lo largo del período contemplado, se consagraron veinticinco Juntas Generales mensuales al menos parcialmente a la cuestión de las reducciones practicadas o que se debían practicar en el mercado belga. Estas discusiones dieron lugar a varios posicionamientos de la Junta General sobre los porcentajes de las reducciones que se debían practicar por los miembros sobre todo entre 1978 y 1980. Después de 1980 parece que la disciplina de las reducciones se siguió de manera menos regular ya que, aunque no se llegó a abandonar, los casos de aplicación fueron netamente menos numerosos.
- (34) Entre 1978 y 1980, y en 1982, tuvieron lugar contactos o reuniones de representantes de los miembros con otros productores con el objeto de buscar acuerdos de precios. La Junta adoptó las posiciones comunes que debían mantener los miembros en el marco de las negociaciones con los no miembros sobre los precios. Estas discusiones y negociaciones dieron lugar a acuerdos entre miembros y no miembros para reducir o limitar las reducciones.

- (35) En enero de 1978 la Junta decidió sobre la manera de reaccionar frente a una campaña repleta de importantes reducciones llevada a cabo por IR: «Tener paciencia. Sin embargo, y si se quiere vender por encima de todo, ofrecer temporalmente las mismas condiciones y sobre todo no salirse del ámbito de la propia clientela». Contactos con IR permitieron confirmar que la campaña de IR estaba limitada a un mes y tan solo se dirigía a su propia clientela.
- (36) La creación de una agrupación de compra que incluía clientes de dos miembros y de IR dio lugar en abril de 1978 a «dificultades y a una puja de las reducciones». La Junta General adoptó entonces la siguiente posición: conviene evitar en el futuro tales errores: en caso de consulta por parte de una agrupación cualquiera será necesario que cada proveedor afectado consulte con sus colegas antes de facilitar cualquier tipo de respuesta con vistas a ofrecer una respuesta concertada.
- (37) En abril de 1978, UPM, productor belga de revestimientos asfálticos, solicitó una reunión con representantes de los miembros con el objeto de estudiar las medidas necesarias para conseguir poner freno a los porcentajes de las reducciones. Los miembros decidieron mantener una reunión con UPM e IR. Esta reunión tuvo lugar en abril o mayo y durante la misma se examinaron propuestas orientadas a no aumentar más las reducciones y a reducir las reducciones más elevadas concedidas a los clientes. El 15 de mayo de 1978 los miembros anunciaron, mediante carta cuyo texto fue adoptado por la Junta General, a los clientes «la reducción y la limitación de las reducciones».
- Más adelante, UPM se quejó por la no aplicación de las reducciones previstas y los miembros comprobaron que la tentativa de reducir las rebajas había resultado un fracaso. Según UPM, IR aumentó el nivel de sus rebajas antes de aplicar las reducciones previstas. La carta dirigida a los clientes dio lugar a reacciones negativas por su parte a causa de las importantes reducciones propuestas por los competidores. IR manifestó también su inquietud por la no aplicación de los compromisos en materia de rebajas, sobre todo por parte de Asphaltco, y amenazó con «revisar su política».
- (38) Después de discusiones con representantes de los miembros, IR manifestó estar dispuesta a celebrar un acuerdo de limitación de las reducciones a un 25 %. Los miembros decidieron proponer a UPM, que también había solicitado la celebración de una reunión en torno a las reducciones, un encuentro conjunto con IR en octubre de 1978 con vistas a celebrar un acuerdo sobre esta base. La Junta decidió asociar a AA a esta iniciativa y contempla acto seguido la posibilidad de una reducción de un 2 % para todas las rebajas aplicables a las diversas categorías de clientes y determinadas de acuerdo con la cuantía de su cifra anual de negocios en materia de revestimientos asfálticos.
- Después de una nueva intervención de UPM, que buscaba una reducción inmediata de los porcentajes distintos del porcentaje máximo, la Junta decidió celebrar un acuerdo en este sentido con IR y AA. Después de la «última reunión común de los fabricantes» de la que se hizo el balance en la reunión de la Junta General de 6 de noviembre de 1978, los miembros enviaron el 30 de octubre de 1978 las cartas que anunciaban a los clientes «la reducción y la limitación de las rebajas».
- (39) A lo largo del período comprendido entre octubre de 1978 y enero de 1979 tuvieron lugar al menos cuatro reuniones entre los miembros y los otros tres productores con vistas a proceder a una nueva disminución de las reducciones cuyo porcentaje máximo pasaría a ser del 23 %.
- (40) En enero de 1979, ATAB comunicó su intención de proponer una reducción de un 23 % a una agrupación de compra y solicitó a los otros miembros que no realizasen mejores ofertas. LAF y KAB dieron su acuerdo para proponer un 15 % de reducción a este cliente.
- En marzo y abril de 1979 se plantearon quejas en torno a las reducciones practicadas por ATAB. Según las quejas, ATAB habría acordado, además de una reducción de un 23 %, una rebaja suplementaria no admitida. Más adelante se confirmó mediante una investigación que estas quejas no tenían fundamento y que las reducciones acordadas por ATAB se ajustaban a los acuerdos. UPM dirigió en marzo de 1979 a los miembros una queja en torno al no respeto de los acuerdos sobre las reducciones y solicitó una «reunión de los fabricantes» amenazando con entablar una lucha de precios si no se llevaba a cabo.
- (41) En noviembre de 1979, KAB se quejó de las condiciones ofrecidas por Asphaltco a un cliente concreto. LAF solicitó con este motivo que los demás miembros no realizasen ofertas de reducciones iguales o superiores a un 5 % a uno de sus clientes que buscaba obtener mejores condiciones.
- (42) IR se quejó en mayo de 1980 del no respeto de las «reducciones máximas acordadas» y cuando solicitó a los miembros que limitasen sus propuestas de reducciones dirigidas a un determinado cliente, la Junta decidió que los miembros no podrían sobrepasar el 23 %. Es el mismo porcentaje que adoptó ATAB para captar a un cliente de UPM declarado en quiebra, al tiempo que pedía a los demás miembros que no le hiciesen mejores ofertas. Asphaltco y Huyghe realizaron peticiones similares con respecto a otros clientes.
- (43) En abril y mayo de 1980, tuvieron lugar dos reuniones de los miembros con UPM, IR y AA con motivo de la invitación de los miembros para preparar juntos la próxima solicitud de alza de las tarifas.

- (44) En el acta de la Junta General de septiembre de 1980, se recoge la existencia de una puja de las reducciones a la clientela así como de las quejas recibidas de AA e IR por este motivo. Estas quejas debieron normalmente realizarse en el intervalo desde la Junta General preferente que tuvo lugar en junio de 1980. Frente a esta situación, los miembros « adoptaron por su parte el compromiso de limitar las reducciones a un 23 % ».
- (45) En enero de 1981, el Presidente de Belasco declaró que el año 1980 había sido « el año de las ocasiones perdidas, ya que, a pesar de los contactos y de las reuniones con las fábricas no miembros, no se había conseguido ninguna reducción de las rebajas sino más bien todo lo contrario. Con motivo de la quiebra (de UPM en julio de 1980) todos se lanzaron sobre la clientela de esta fábrica a base de reducciones cada vez más fuertes ». El Presidente insistió después sobre « la importancia de la cristalización de la clientela ».
- (46) En junio de 1981, ATAB tuvo nuevamente que defenderse de la acusación de haber practicado reducciones demasiado elevadas; en efecto, tres miembros se quejaron de haber perdido clientes e incluso en uno de los casos se precisó que esta pérdida había sido en provecho de otro miembro.
- (47) En febrero de 1982, como consecuencia de los contactos con IR, la Junta General fijó una escala de reducciones y de otras condiciones de precios que deberían respetarse por todos los miembros.
- (48) En agosto del mismo año, un miembro se quejó de las reducciones practicadas por KAB a quien se le pidieron explicaciones. Resultó que KAB vendía calidades « distintas de las previstas en nuestros acuerdos ». Después de una discusión entre KAB y el Presidente a petición de la Junta General, KAB confirmó que no tenía intención de continuar con la fabricación de estos productos vendidos a bajo precio.
- (49) En diciembre de 1983, la Junta estableció las reducciones máximas que los miembros podrían practicar con respecto a los nuevos productos para los que había fijado el precio de venta.
- (50) A lo largo del procedimiento, tres miembros en 1978 y todos los miembros, salvo Lummerzheim, en 1979 y 1980 presentaron muestras de facturas y de abonos para mostrar cada uno por su parte una línea de conducta incompatible con la existencia de medidas comunes de limitación de las reducciones a un 25 % en octubre de 1978 y a un 23 % en marzo de 1979. De hecho, según estos documentos, los porcentajes concedidos por la mayoría de los miembros a lo largo del período comprendido entre octubre de 1978 y agosto de 1980 se ajustaron, salvo pequeñas excepciones para algunos de ellos, a estas medidas de limitación de las reducciones. Se deducía de los mismos que ATAB, que por otra parte superaba ampliamente su cuota de venta en aquella época, había concedido reducciones más elevadas sistemáticamente a través de la fórmula de abonos, lo que le permitió acordar

reducciones con respecto a la factura cuyos porcentajes se ajustaban a los máximos del 25 % a partir de octubre de 1978 y del 23 % de marzo de 1979 a julio de 1980, y ello aunque la reducción total fuese a menudo superior a estos máximos.

Reparto de la clientela

- (51) Mediante la expresión « cristalización de la clientela », los miembros establecieron el principio de que cada uno debía limitarse a su clientela. Los miembros declararon a lo largo del procedimiento que uno de los objetivos del Convenio era en efecto evitar que los clientes de un miembro pudiesen ser atraídos por los otros.
- (52) El principio de la cristalización afirmado nuevamente por el Presidente de la Junta a principios de 1981 (véase el punto 45 anterior) dio lugar a varios casos de aplicación a lo largo del período comprendido entre 1978 y febrero de 1982, que adoptaron la forma de concertación en torno a los precios que se debían proponer a clientes individuales y de quejas formuladas ante la Junta a propósito de los clientes perdidos (puntos 36, 40, 41, 42 y 46) así como a la conminación a « limitarse a su clientela » frente a una campaña de precios de IR (punto 35).

Los acuerdos entre miembros y no miembros

- (53) Los elementos de hecho anteriormente expuestos permiten llegar a la conclusión sobre la existencia de acuerdos entre miembros y no miembros a lo largo del período contemplado a propósito de las reducciones que se debían practicar con respecto a la tarifa Belasco.

El acuerdo de mayo de 1978

- (54) Los hechos expuestos en el punto 37 muestran que los miembros, UPM e IR llegaron a un acuerdo para proceder a una disminución concertada de las reducciones acordadas a los clientes dentro de la primera quincena del mes de mayo de 1978. Sin embargo, este acuerdo no se respetó y la iniciativa resultó ser un fracaso a causa de las reducciones más importantes practicadas por otros productores.

El acuerdo de octubre de 1978

- (55) Con motivo del lanzamiento de una nueva iniciativa para limitar las reducciones en otoño de 1978, los miembros acordaron ampliar la participación de los no miembros asociando a AA, seguramente a causa de las circunstancias del fracaso del acuerdo de mayo de 1978. Por la misma razón, no cabe duda que los miembros solamente enviaron una nueva carta a sus clientes con el anuncio de una disminución de las reducciones una vez que habían obtenido el acuerdo de los otros productores de que ellos también aplicarían esta medida. La existencia de este acuerdo se encuentra por otro lado confirmada por el hecho de que después tuvieron lugar varias reuniones entre las partes con el fin de proceder a una nueva disminución concertada de las reducciones con respecto a los porcentajes fijados.

- (56) Los elementos expuestos en los puntos 39 a 44 presentan indicios de que el acuerdo buscado a lo largo de las reuniones de finales de 1978 y principios de 1979 en torno de una nueva disminución concertada de las reducciones llegó efectivamente a alcanzarse, al menos en lo relativo a la disminución del límite máximo de un 25 a un 23 %, hacia principios del mes de marzo. Aunque esta nueva disminución no llegó a ser efectiva, el acuerdo entre los miembros, los no miembros y UPM en torno al respeto de una disciplina en las reducciones, iniciada en octubre de 1978, se siguió en todo caso aplicando a lo largo de 1979 y de la primera parte de 1980.

Los hechos resumidos en los puntos 44 y 45 coinciden en situar en julio/agosto de 1980 el momento de la ruptura del acuerdo sobre la limitación de las reducciones, después de la quiebra de UPM.

Los productos nuevos

- (57) Entre agosto de 1980 y septiembre de 1981 la Junta se pronunció en cuatro ocasiones sobre el tipo de aumento de los precios de venta de los productos fabricados a base de asfaltos mejorados, mediante el establecimiento de un porcentaje preciso. Más adelante, la Junta fijó en diciembre de 1983 los precios de seis nuevos productos para dos categorías de clientes así como las reducciones máximas admitidas.

Los productos anejos

- (58) Entre abril de 1979 y el final del período contemplado, la Junta se pronunció en diez ocasiones sobre los precios de venta de los productos anejos.

Acciones contra los competidores

- (59) Los miembros realizaron o previeron la realización de acciones concertadas contra otros productores para disuadirlos de llevar a cabo una política de bajos precios y/o para restarles clientes. También se propusieron o decidieron acciones concertadas contra importadores y productores extranjeros.
- (60) En agosto de 1981, se propuso que « se repartiesen según un criterio geográfico los clientes de IKO entre los miembros que realizasen ofertas con las máximas reducciones para despojar a IKO lo más posible de clientes interesantes. Para evitar la repercusión de estos suministros sobre nuestra clientela, solamente se expedirían rodillos en embalaje neutro indicando simplemente la marca Benor ». Los miembros decidieron preparar listas de los clientes de IKO donde constase su importancia y las condiciones que se les ofrecían. En septiembre de 1981, se comprobó que « la acción decidida a lo largo de las reuniones no había dado ningún resultado hasta el momento salvo en lo relativo a Lummerzheim ». En octubre, « se comprobó que la

acción llevada a cabo contra IKO había dado resultados para Asphaltco y KAB ».

- (61) En noviembre de 1983, un miembro propuso bajo el título « la lucha contra la competencia », que se llevase a cabo un ataque en los Países Bajos para luchar contra las importaciones realizadas especialmente por un revendedor belga.

Recordaba el éxito de una operación de este tipo que se había llevado a cabo en Alemania en 1973 y 1974 y que consistió en una venta con pérdidas a los clientes de proveedores alemanes que abastecían el mercado belga con el fin de incitarles a desistir. El coste de esta operación común se repartió entre los miembros de aquella época a prorrata de sus cuotas. No existen en las actas posteriores ningún dato en cuanto al futuro reservado a la propuesta de llevar a cabo una operación similar en los Países Bajos.

- (62) En febrero de 1984, como resultado de una propuesta de acción colectiva contra los competidores, se acordó la elaboración de las listas de clientes a los que se debía atacar. A lo largo de una reunión que tenía como objetivo... « establecer quién llevará a cabo el ataque, que primero deberá realizarse contra los más débiles, es decir, los importadores », la Junta elaboró una lista de las firmas a las que se debía atacar con indicación del miembro que debía llevar el ataque. A continuación, se decidió atacar primero a AA y Canam Sales (un importador de revestimientos asfálticos de Italia, Alemania y Países Bajos principalmente) mediante la oferta a sus clientes de reducciones suplementarias. Entre el momento de estos hechos y la verificación de la Comisión ante Belasco el 9 de abril de 1984, no existe ningún dato en cuanto al tratamiento futuro reservado a esta decisión.

El caso de UPM

- (63) En octubre de 1979, llegó a conocimiento de los miembros que UPM, antiguo miembro de Belasco que se había retirado a finales de 1977, había cerrado su unidad de producción de fieltros. Esta firma continuó produciendo revestimientos asfálticos. Con tal motivo, « la cuestión que se plantea es si todo el mundo está en principio de acuerdo en contemplar la posibilidad de una eventual adquisición » de la fábrica de revestimientos asfálticos. Se señaló que, vista la situación actual, UPM podría « desaparecer por sí sola » y que entonces se estaría dando « dinero para un cadáver ». Con vistas a hacerse cargo de UPM, se acordó tomar contacto con una firma extranjera que estaba en relación con ella.
- (64) UPM fue declarada en quiebra en julio de 1980. A lo largo de una reunión que tuvo lugar en julio de 1980 con las autoridades económicas regionales, representantes de Belasco insistieron para que UPM no fuese adquirida por intereses extranjeros por miedo a que esto « rompiese el equilibrio del mercado de por sí tan precario ». Asimismo, manifestaron su interés en adquirir la empresa.

La política de productos

- (65) A lo largo del período contemplado, los miembros aplicaron un programa común de revestimientos asfálticos que figuraba en la tarifa Belasco.

La Junta deliberó sobre el mantenimiento o la supresión de la producción de algunos de estos productos así como sobre las excepciones al programa común (véanse también los puntos 25 y 48).

- (66) Por lo que respecta a los nuevos productos, los miembros se pusieron a la obra de definir en común sus principales características a medida que iban aumentando en importancia. En 1981, y cuando aún los productos no representaban más que una parte muy limitada de la producción de los miembros, éstos últimos decidieron que los revestimientos a base de soportes de materia plástica se fabricarían únicamente con un espesor de 4 mm. Después de haberse intercambiado información sobre sus nuevos productos, los miembros adoptaron en común, en diciembre de 1982, las concentraciones de materias plásticas que se debían incorporar en los asfaltos mejorados.

La marca y la publicidad común

- (67) Los revestimientos asfálticos producidos por los miembros, con excepción de los nuevos productos, se comercializaron bajo la marca común « Belasco » en asociación, en su caso, con las siglas « Benor » y eventualmente la marca del fabricante. Se financiaron campañas publicitarias anuales por parte de Belasco en favor de la marca común. El importe consagrado a estas campañas fue del orden de ... FB⁽¹⁾ entre 1978 y 1981, ... FB en 1982 y ... FB en 1983. Además se esta publicidad común, los miembros tenían entera libertad para hacer publicidad por sí mismos de los productos de la marca Belasco asociándola cuando resultaba necesario a su propia marca.

- (68) La marca Belasco y la publicidad común no afectaron a los nuevos productos que se habían comercializado por parte de cada miembro bajo sus propias marcas.

El período de aplicación del Convenio

- (69) De acuerdo con los términos del Convenio, que entró en vigor el 1 de enero de 1978, éste último se prorrogaría automáticamente por una duración de cinco años en el caso de que no se hubiese producido una resolución antes del 31 de diciembre de 1983. No se emitió ningún anuncio de resolución. Más bien al contrario, se pudo comprobar que, al menos hasta la verificación de la Comisión el 9 de abril de 1984, los miembros tuvieron la intención

de mantener el Convenio con las eventuales modificaciones que se hubieren examinado en común.

VALORACIÓN JURÍDICA

I

El apartado 1 del artículo 85 CEE

- (70) En el apartado 1 de su artículo 85, el Tratado CEE declara incompatibles con el mercado común y prohíbe todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común y, en particular, los que consistan en :

- a) fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción ;
- b) limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones ;
- c) repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento.

- (71) Tanto los miembros como IR y AA son empresas y Belasco es una asociación de empresas con arreglo al apartado 1 del artículo 85. El apartado 1 del artículo 85 contempla el acuerdo en el que participan empresas y una asociación de empresas.

A. EL ACUERDO ENTRE EMPRESAS

- (72) El convenio busca la organización del mercado belga de los revestimientos asfálticos. Constituye, junto con las medidas adoptadas en su marco por los miembros y por Belasco con vistas a su puesta en práctica y a completarlo, una serie de acuerdos y/o de decisiones de asociaciones de empresas (« el acuerdo entre empresas ») que tiene por objeto y/o efecto restringir la competencia y que puede afectar al comercio entre los Estados miembros.

El Convenio

- (73) El Convenio establece varias disposiciones que tienen por objeto o efecto restringir la competencia :

- i) El establecimiento en común de tarifas y de condiciones mínimas aplicables a las ventas de revestimientos asfálticos. La letra a) del apartado 1 del artículo 85 contempla expresamente tales restricciones.
- ii) La prohibición a los miembros de realizar regalos a los clientes o de ofrecerles otros productos con pérdidas, así como el establecimiento en común de los precios de productos anejos. Esta prohibición tiene por objeto evitar que se eludan las disposiciones sobre las tarifas y las condiciones mínimas.

(¹) En el texto de la presente Decisión, destinada a la publicación, ciertas cantidades fueron omitidas, conforme a las disposiciones del artículo 21 del Reglamento nº 17 relativo a la no divulgación de asuntos secretos.

- iii) El establecimiento de cuotas para las ventas en el mercado belga tiene por objeto restringir la competencia entre los miembros y repartir entre ellos el mercado que ocupan conjuntamente. La letra c) del apartado 1 del artículo 85 contempla expresamente tal objeto.
- iv) La prohibición para los miembros de ceder o de alquilar su utillaje o sus instalaciones a terceros así como las restricciones sobre las ejecuciones de obra. Estas disposiciones tienen por objeto restringir las posibilidades de acceso al mercado o de desarrollo de las ventas para los competidores actuales o potenciales. El compromiso de los miembros de contribuir a la adquisición en común de los equipos de un miembro sobre el que hubiere recaído un embargo o que se vendieren con motivo de la quiebra del miembro, persigue el mismo objetivo.
- v) La publicidad colectiva. Esta última puede contemplar la puesta en práctica de medidas de publicidad colectiva a favor de una marca común. A lo largo del procedimiento, los miembros invocaron la Comunicación de la Comisión de 1968⁽¹⁾ sobre la cooperación entre empresas para argumentar que los acuerdos sobre la publicidad común no resultaban restrictivos de la competencia. Conviene señalar a este respecto que la Comunicación contempla los acuerdos que tienen «únicamente por objeto» la publicidad común, al tiempo que precisa que tales acuerdos pueden resultar restrictivos cuando se impongan otras restricciones.

En el presente caso, la publicidad común se inserta en un convenio que prevé además restricciones en materia de precios y de productos así como cuotas. Además, los productos afectados están ampliamente normalizados. En tales condiciones, la publicidad individual debería constituir todavía un medio de competencia autónoma para los miembros. Ha lugar a considerar que la disposición contemplada tiene por objeto reforzar los demás objetivos restrictivos del Convenio, creando una asimilación entre los productos de los miembros a los ojos de los usuarios y limitando la competencia que los miembros podrían llegar a realizarse en este marco a través de la diferenciación de sus productos.

- vi) El estudio y promoción de todo tipo de medidas de racionalización y de normalización de los productos. Ha lugar a considerar que esta disposición tiene por objeto al menos en parte restringir la libertad de los miembros y poder diferenciar sus productos, habida cuenta

del marco restrictivo del Convenio en el que se inserta y de su ejecución por medio del establecimiento y por la aplicación de un programa común para los productos Belasco y la determinación en común de determinadas características de los nuevos productos.

Se debe puntualizar a todos los efectos que esta queja no recae sobre la participación de los miembros en el establecimiento de normas IBN.

- vii) La adopción en común de medidas de protección y de defensa cuando los objetivos del Convenio se encuentren amenazados por una causa externa al círculo de los miembros, en particular, como consecuencia de un refuerzo de la competencia por parte de productores extranjeros, la creación de nuevas empresas de producción de revestimientos o el descubrimiento de nuevos productos concurrentes. Esta disposición tiene por objeto garantizar una mayor eficacia a las demás restricciones de la competencia por medio de medidas colectivas *ad hoc*, en el supuesto de introducción de nuevos elementos de competencia sobre todo por parte de terceras empresas.

Las disposiciones que prevén la imposición de sanciones en el caso de no respeto del Convenio o de las decisiones adoptadas en virtud del mismo, la constitución de un fondo que garantice el respeto por parte de los miembros de sus obligaciones, así como el poder reconocido a la Junta General de hacer cesar o de evitar cualquier infracción contra el espíritu del Convenio, tienen por objeto reforzar sobre todo los compromisos restrictivos de la competencia asumidos por los miembros.

Las medidas destinadas a ejecutar o a completar el Convenio

- (74) Los miembros adoptaron medidas comunes con vistas a la ejecución efectiva de los objetivos restrictivos del Convenio :
 - i) La adopción de una tarifa común para los productos Belasco. Durante el procedimiento los miembros sostuvieron que el alineamiento de sus tarifas era consecuencia de la legislación belga sobre los precios. Aún cuando, en efecto, esta legislación preveía la posibilidad, durante el período contemplado, de aceptación por parte de las autoridades de solicitudes colectivas presentadas por asociaciones profesionales en nombre de sus miembros, las empresas seguían teniendo entera libertad para presentar solicitudes individuales. Incluso en el caso de presentación de una solicitud colectiva, la autorización dada no hacía más que establecer un aumento máximo que resultaba efectivo sin tener que ser necesariamente apli-

(1) DO nº C 75 de 29. 7. 1968, p. 3.

cado de forma plena o inmediata. Por el contrario, las autorizaciones dejaban a cada empresa la libertad de determinar de manera autónoma el importe en el momento de los aumentos de sus tarifas y de reducir las en cualquier momento. A este respecto, los miembros argumentaron que, a causa del marcado retraso en las autorizaciones de alza con relación a los aumentos de los costes sobre todo durante el período de 1980-81, el alza máxima autorizada constituía de hecho un mínimo en el plano económico. No es menos cierto que las nuevas tarifas de los miembros y sobre todo la fecha de su entrada en vigor se determinaron mediante decisiones comunes con ocasión de cada alza, que a veces los miembros retrasaron voluntariamente esta fecha con respecto a los plazos más breves autorizados por la ley y que, en ciertas ocasiones, el reparto del alza global autorizada según los diferentes productos dio lugar a discusiones y a posicionamientos comunes entre los miembros.

- ii) El control y la perecuación de las cuotas. El control se realizaba por el experto contable especialmente sobre la base de las fichas mensuales. Los cálculos detallados de fines de año establecidos por él, dieron lugar a pagos compensatorios entre miembros realizados a través de Belasco.
- iii) La instauración entre los miembros de una disciplina de las reducciones y, en particular, su limitación máxima con el fin de ejecutar, mediante las medidas citadas en la letra i) anteriormente mencionada, el objetivo del Convenio que consistía en asegurar precios mínimos para la venta de revestimientos asfálticos en Bélgica. Las medidas se aplicaron sobre todo entre 1978 y 1980, pero también de manera netamente menos intensa entre 1981 y 1983.

El hecho de que particularmente ATAB haya podido otorgar reducciones que superaban el máximo previsto por los acuerdos entre los miembros, no permite deducir que estos acuerdos no hayan existido o que no se hayan aplicado. Cuando se han lanzado acusaciones contra algunos miembros, ATAB entre ellos, de haber ignorado sus compromisos, éstos últimos se han preocupado de defenderse y de poder así continuar aprovechándose de los compromisos de los otros miembros con respecto a las reducciones. Además, la Junta misma decidió la apertura de investigaciones como consecuencia de tales quejas.

- iv) Las decisiones comunes de comunicar y la comunicación misma a los demás productores de las intenciones comunes de los miembros con respecto a su tarifa. No existe ninguna duda de que estas medidas tuvieron por objeto facilitar e incluso estimular un alineamiento de los precios de estos productores sobre los

de los miembros y extender y reforzar así los efectos de los acuerdos sobre las tarifas por encima del círculo de los miembros.

- v) La adopción de precios comunes para los productos anejos. Los miembros fijaron con carácter regular a partir de abril de 1979 los precios de varios productos utilizados en asociación con los revestimientos asfálticos. No obstante, resulta evidente que estos precios no se respetaron en la práctica.
- vi) La adopción y la aplicación, al menos entre 1978 y la mitad de 1981, del principio de la cristalización de la clientela así como las decisiones por las que los miembros se pusieron de acuerdo en cuanto a las condiciones que se debían proponer a determinados clientes.

Parece que, según unas listas de clientes captados o perdidos presentadas por los miembros durante el procedimiento, el principio de la cristalización solamente se respetó de manera limitada en la práctica.
- vii) La acción concertada llevada a cabo en otoño de 1981 contra otro productor, IKO, con vistas a incitarle a renunciar a una política de bajos precios y que permitió al menos a tres miembros sustraerle clientes.
- viii) La acción común de 1980 dirigida a obstaculizar las posibilidades de que una o varias empresas extranjeras tomasen a su cargo a un productor de revestimientos asfálticos en quiebra. El objetivo perseguido por los miembros no era adquirir las capacidades de producción de la antigua sociedad UPM sino asegurarse que la sociedad no cayese en manos de competidores no miembros del acuerdo entre empresas. Este comportamiento de los miembros se ajusta al espíritu de las disposiciones del Convenio a propósito de la adquisición por parte de los demás de cualquier miembro en quiebra y de las acciones comunes cuando sus objetivos se encontrasen amenazados por un refuerzo de la competencia de terceros.
- ix) La práctica de un programa común para los productos Belasco, la utilización en común de la marca Belasco y las medidas comunes de publicidad en favor de esta marca. El objeto de estas medidas fue sobre todo limitar la competencia que los miembros podrían hacer entre ellos, a pesar de la amplia normalización de los revestimientos asfálticos en Bélgica, mediante una diferenciación de sus productos.
- x) La participación de los miembros en acuerdos con los no miembros a propósito de las reducciones de precios sobre los productos Belasco contribuyó igualmente a reforzar y a ampliar el Convenio. Estos acuerdos se examinan a continuación.

- xi) Las decisiones por las que se establecía la coordinación de las características de los nuevos productos en septiembre de 1981 y diciembre de 1982 así como las decisiones comunes de aumento de los precios de estos productos en 1981 y de adopción de precios de venta y de reducciones máximas en diciembre de 1983.

Durante el procedimiento, los miembros adujeron que el Convenio únicamente se refería a los productos Benor y que solamente debían tomarse en consideración en el marco del presente procedimiento estos últimos con exclusión de los nuevos productos. Sin embargo, el Convenio menciona expresamente los fieltros y otros soportes de cualquier género, alquitranados o asfaltados, así como los « materiales del mismo género que puedan llegar a fabricarse en el futuro para satisfacer las mismas necesidades ». Además, se incluyeron nuevos productos en el cálculo de las cuotas desde el momento de su lanzamiento al mercado.

Ciertamente los nuevos productos se desarrollaron de manera autónoma por parte de cada productor y el Convenio solamente se aplicó a los nuevos productos en la medida, limitada pero progresiva, que se acaba de señalar. Sin embargo, el objetivo de los miembros fue extender progresivamente el régimen de precios previsto en el Convenio a los nuevos productos a medida que estos últimos adquirirían importancia y dentro de los límites impuestos precisamente por su carácter de nuevos como así ocurre con la ausencia de normalización a propósito suyo, ausencia que se encuentra en el origen de la necesidad de una coordinación de sus características.

No se ha podido comprobar la concordancia de los precios de venta de los nuevos productos con las decisiones de aumento o de fijación de los precios.

La participación de Belasco en la ejecución del acuerdo entre empresas

- (75) Belasco participó de diversas maneras en la ejecución del Convenio y de las medidas adoptadas para completarlo. Hasta el 31 de diciembre de 1983, prestó su concurso en la perecuación de las cuotas de ventas. Fue esta firma quien utilizó los servicios y satisfizo los sueldos del experto contable encargado según el Convenio de asesorar a la Junta General en su trabajo así como de velar, mediante el control de las cuotas en particular, por su respeto por parte de los miembros. Financió la publicidad común realizada por la marca Belasco y gestionó el Fondo de Garantía establecido por el Convenio.

Los efectos del acuerdo entre empresas

- (76) Con vistas a la valoración de la compatibilidad o no de un acuerdo o de una práctica concertada con el apartado 1 del artículo 85, resulta superfluo tomar en consideración sus efectos concretos cuando es evidente que el acuerdo o la práctica tienen por objeto falsear o restringir el juego de la competencia. No obstante, al apreciar la gravedad de las infracciones, deberán tomarse en cuenta no solamente los objetivos restrictivos sino también los efectos de un acuerdo entre empresas.
- (77) El acuerdo reúne a siete empresas cuyas ventas en Bélgica supusieron una media de un 58 % del consumo aparente de revestimientos asfálticos en este país.
- (78) Las cuotas de ventas, las medidas de control de estas cuotas y el sistema de perecuación se aplicaron al conjunto de los revestimientos asfálticos lanzados al mercado belga durante el período contemplado. Al estar en principio prohibido y penalizado todo aumento con respecto a los demás miembros, estas cuotas eliminaron en principio cualquier incitación e interés que los miembros pudieran tener en querer aumentar su parte de mercado a través de una mayor competencia. El efecto de las cuotas de reparto del mercado fue restringir la competencia incluso a pesar de que especialmente ATAB y KAB hayan podido eludir el acuerdo sobre las cuotas aprovechándose de medidas de control consideradas como insuficientes y declarar consumos inexactos, ya que estas empresas pudieron aprovecharse de los compromisos restrictivos de los demás miembros, tal y como era su intención habida cuenta de su voluntad confesada de esconder a los demás miembros que ellos excedían de sus cuotas.
- (79) Los productos Belasco supusieron alrededor del 90 % del conjunto de los revestimientos asfálticos lanzados al mercado belga por los miembros a lo largo del período contemplado. Los miembros restringieron la competencia para estos productos aplicando una tarifa única adoptada en común que excluyó la posibilidad de que los miembros pudiesen anunciar precios diferentes. Sobre todo entre 1978 y 1980, los miembros restringieron su libertad de establecer de manera autónoma su precio efectivo de venta de los productos Belasco mediante la instauración de una disciplina de las reducciones orientada sobre todo a su limitación máxima.
- (80) Los efectos de las restricciones en materia de cuotas y de precios enumeradas previamente se vieron reforzados por una serie de otras medidas aunque no se haya podido demostrar que estas últimas hayan tenido efectivamente por sí mismas efectos restrictivos importantes : se trata de la aplicación de un programa común de los productos Belasco, el principio de la cristalización de la clientela, la utilización común de la marca común Belasco y la publicidad común realizada para esta marca.

- (81) La comunicación por los miembros a los no miembros sobre sus intenciones a propósito de su tarifa común dio efectivamente lugar a un alineamiento de las tarifas de los no miembros con la tarifa Belasco.
- (82) La acción colectiva llevada a cabo contra IKO para incitarle a renunciar a una política de bajos precios permitió al menos a ciertos miembros sustraerle clientes.

B. LOS ACUERDOS ENTRE MIEMBROS Y NO MIEMBROS SOBRE LAS REDUCCIONES DE PRECIOS

- (83) Los acuerdos sobre la limitación de las reducciones en la venta de los revestimientos asfálticos, en los que participaron los miembros y no miembros, tuvieron por objeto restringir la competencia sobre los precios entre las empresas participantes. Este objetivo aparece expresamente mencionado en el apartado 1 del artículo 85. Se trata de:

- el acuerdo entre los miembros, IR y UPM en mayo de 1978, sobre la limitación y la disminución concertadas de las reducciones, y
- el acuerdo dirigido al mismo objetivo alcanzado entre los miembros, IR, UPM y AA lo más tardar el 30 de octubre de 1978 y que se prolongó hasta julio/agosto de 1980, al declararse UPM en quiebra el 4 de julio de 1980.

- (84) En definitiva, estos acuerdos trataban de los precios de venta ya que las reducciones no podían tener un significado más que en relación a un punto de referencia, en este caso la tarifa Belasco, aplicada por todos. Por consiguiente, no eran aplicables a los productos nuevos al estar excluidos de esta tarifa. En todo caso, entre 1978 y 1980, estos productos nuevos ocupaban tan sólo una parte muy limitada del mercado de los revestimientos asfálticos en Bélgica. En 1979/80 suponían el 19 % de la producción de revestimientos asfálticos de IR, es decir, menos del 5 % de la producción global de los miembros y una parte restringida de las importaciones que, como mucho, ocupaban un 13 % del mercado en aquella época. En marzo de 1980 figuraron por primera vez en la tarifa de AA. En consecuencia, estos acuerdos se extendieron a una amplia parte de los revestimientos asfálticos comercializados por los participantes.
- (85) Durante el procedimiento, IR planteó una objeción a propósito de la oponibilidad contra ella de documentos confeccionados por los miembros sin su concurso, en este caso las actas de la Junta General de Belasco. Si bien es cierto que hay que ser prudentes en la estimación de documentos internos realizados por una parte de un acuerdo, respecto a la participación de otras empresas en este mismo acuerdo, no resulta menos cierto que, tal y como

ocurre en el caso que nos ocupa, los documentos que procuran un número suficiente de indicios precisos y concordantes son admisibles como prueba suficiente de los hechos, incluso respecto a las partes del acuerdo ajenas a la redacción de los documentos de que se trate.

- (86) Los no miembros adujeron igualmente que, si bien existían acuerdos, no tenían intención de respetarlos. De cualquier manera, ni el ánimo de los no miembros en el momento de la celebración de estos acuerdos en cuanto a su voluntad de respetarlos, ni la circunstancia de que los no miembros no respetasen estos acuerdos en la práctica, suponiendo que éste haya podido ser el caso tal y como parecen indicarlo determinados elementos, pueden afectar a la conclusión de la Comisión sobre la existencia efectiva de estos acuerdos y la participación de los no miembros como partes en los mismos.

C. INFLUENCIA SOBRE EL COMERCIO ENTRE ESTADOS MIEMBROS

- (87) Según la práctica administrativa de la Comisión y la constante jurisprudencia del Tribunal de Justicia, para que un acuerdo pueda afectar al comercio entre Estados miembros deberá permitir, sobre la base de un conjunto de elementos objetivos de hecho y de derecho, contemplar con un grado de probabilidad suficiente la posibilidad de ejercer una influencia directa o indirecta, real o potencial, sobre las corrientes de intercambios entre Estados miembros de manera que pudiese dificultar la realización de los objetivos de un mercado único entre Estados.
- (88) Las facturaciones de los participantes en el acuerdo entre empresas representaron entre el 57 y el 60 % del consumo aparente de los referidos productos, y sus fabricaciones alrededor del 70 % de la producción nacional a lo largo del período contemplado. El objeto del Convenio y del acuerdo entre los miembros era organizar el mercado de los revestimientos asfálticos en el territorio belga mediante, sobre todo, la adopción de tarifas comunes y de precios mínimos de venta, el establecimiento de cuotas de reparto del mercado y la coordinación de las gamas de productos. El Convenio preveía medidas destinadas específicamente a establecer barreras para proteger el mercado así organizado de las perturbaciones de fuerzas externas, y, en particular, para impedir o controlar la participación de los proveedores extranjeros en dicho mercado. Ello incluye, restricciones en la transferencia de plantas de producción a los competidores reales o potenciales, o bien el empleo de una planta para su propio beneficio, así como la previsión de la acción colectiva para contrarrestar los efectos del incremento de la competencia de los demás proveedores, especialmente de los extranjeros. Se demuestra, en otro lugar de esta Decisión, que la mencionada acción no era ni mucho menos hipotética.

(89) Incluso en ausencia de las medidas diseñadas específicamente para impedir la participación de proveedores extranjeros en el mercado, el cártel podía afectar al comercio entre Estados miembros. El Tribunal de Justicia consideró en su sentencia de 17 de octubre de 1972, nº 8/72⁽¹⁾, *Cementhandelaren* que las restricciones de competencia que se extiendan al conjunto del territorio de un Estado miembro pueden tener por efecto la consolidación de los compartimentos estancos de carácter nacional, de manera que se obstaculice así la interpenetración económica buscada por el Tratado. Esta jurisprudencia se ha vuelto a invocar últimamente por el Tribunal de Justicia en su sentencia de 11 de julio de 1985 nº 42/84⁽²⁾ *Nutricia*. Aunque la sentencia *Cementhandelaren* se refiere más a un acuerdo entre distribuidores que entre productores, el principio mencionado se aplica también al presente caso.

Así, en la medida en que los acuerdos contra la libre competencia extendidos al conjunto del territorio de un Estado miembro, estén dirigidos a ser lo suficientemente influyentes en sus efectos como para alterar sensiblemente las condiciones de competencia en ese territorio, dichos acuerdos contra la libre competencia se dirigen a establecer o reforzar la subdivisión del mercado común en distintos mercados nacionales con sus propias condiciones artificialmente diferenciadas, contrariamente al objetivo del Tratado de conseguir una competencia libre y sin distorsiones dentro de un mercado único para toda la Comunidad. El comercio entre los Estados miembros resultará afectado en cuanto al grado de penetración de los proveedores extranjeros en el mercado nacional referido, y las condiciones bajo las cuales operan, serán diferentes de las que hubieran sido en el caso de inexistencia de tales acuerdos.

(90) Incluso en el presente caso, los proveedores reales o potenciales del mercado belga en lugar de tener que hacer frente a una competencia fragmentada por parte de aproximadamente 10 productores nacionales compitiendo entre ellos, deben luchar contra el frente unido de la mayoría de los productores, que actúan en conjunto para perturbar y restringir la libre competencia mediante un cártel reducido. El efecto fue la alteración de la base de datos para la toma de decisiones de los proveedores extranjeros para introducirse en el mercado, y la variación de las condiciones de competencia a las que hubieran debido hacer frente, en especial la perspectiva de reacciones colectivas por parte del cártel contra los precios competitivos practicados por los importadores.

(91) La comunicación de información a otros productores belgas respecto a las intenciones colectivas de los miembros en materia de tarifas tenía por objeto y ha tenido como efecto el refuerzo de los efectos del acuerdo entre empresas por encima del círculo de los miembros.

Igualmente, mediante los acuerdos con los no miembros sobre el descuento de los precios, los miembros han tenido por objetivo asegurar la aplicación del objeto del Convenio que consiste en instaurar precios mínimos para la venta de revestimientos asfálticos en Bélgica, asociando al mismo a otros productores nacionales que representan, junto con los miembros, una parte del mercado todavía más importante. En efecto, las ventas de revestimientos asfálticos por parte de las empresas participantes en los acuerdos de precios entre miembros y no miembros superaron en todos los casos el 70 % del consumo aparente en Bélgica en el momento de estos acuerdos.

Los acuerdos tomados por los miembros con los no miembros en tanto qué medidas de aplicación y refuerzo del Convenio podían afectar a los intercambios entre los Estados miembros al igual que los otros elementos del acuerdo entre empresas.

(92) Por otra parte, dichos acuerdos sobre limitación de los descuentos de precios, podían como tales, afectar a las condiciones de comercialización de las importaciones del mercado belga, habida cuenta de la aplicación de dichas medidas a la totalidad del territorio nacional y de la participación de la casi totalidad de los productores nacionales, garantizando del 88 al 94 % de la producción belga en el momento de dichos acuerdos entre empresas. Durante el período contemplado, las importaciones procedentes de otros Estados miembros representaron entre el 12 y el 19 % del consumo aparente.

(93) A través de la existencia de restricciones de competencia, en particular, en torno a los precios y de la parte de mercado garantizada pero también limitada de cada miembro con respecto al conjunto de los miembros a un nivel nacional, se puede influenciar la capacidad de competir de los participantes en el acuerdo entre empresas sobre los mercados de exportación de los otros Estados miembros y, por lo tanto, en las corrientes de intercambio con estos países.

(94) En estas condiciones, la Comisión considera que, tanto el acuerdo entre los miembros como los acuerdos sobre las reducciones de precios con los no miembros con el objeto de reforzar sus efectos, pueden afectar al comercio entre Estados miembros al obstaculizar la interpenetración de los mercados buscada por el Tratado CEE.

II

Apartado 3 del artículo 85

(95) El apartado 3 del artículo 85 prevé la posibilidad, en determinadas condiciones, de declarar inaplicables ciertos acuerdos o prácticas concertadas las disposiciones del apartado 1 del artículo 85. Según el artículo 4 del Reglamento nº 17, tal exención sólo podrá otorgarse a acuerdos o prácticas que se

⁽¹⁾ Rec. 1972, p. 977.

⁽²⁾ Pendiente de publicación.

hubieren notificado en buena y debida forma a la Comisión. No es este el caso ni del Convenio, ni de los acuerdos entre miembros y no miembros. No obstante, están dispensados de notificación determinados acuerdos o prácticas mencionados en el apartado 2 del artículo 4. Este es el caso, en particular, de los acuerdos en los que solamente participen empresas de un solo Estado miembro y que no afecten ni a las importaciones ni a las exportaciones.

A. EL ACUERDO ENTRE EMPRESAS

- (96) Las empresas que participan en el acuerdo son todas del mismo Estado miembro. Sin embargo, teniendo en cuenta sobre todo las disposiciones del Convenio por las que se prevé la adopción por parte de la Junta General de medidas de protección y de defensa en los casos en que los objetivos del Convenio se encontrasen amenazados por un refuerzo de la competencia por parte de empresas extranjeras, procede considerar que el acuerdo entre los miembros se refiere a las importaciones y excluir, por consiguiente, la aplicación del apartado 2 del artículo 4 del Reglamento n° 17.
- (97) Aún suponiendo que las disposiciones del apartado 2 del artículo 4 del Reglamento n° 17 fuesen de aplicación en el Convenio, no se podría conceder ninguna excepción al no reunirse todas las condiciones para la aplicación del apartado 3 del artículo 85. Baste con señalar a este respecto que los acuerdos o prácticas para los que se hubiese reconocido que contribuyen a mejorar la producción o la distribución de los productos o a promover el progreso técnico o económico solamente podrán estar exentos cuando reserven a los usuarios una parte equitativa del beneficio resultante, no impongan a las empresas interesadas ninguna restricción que no resulte indispensable para alcanzar estos objetivos y no confieran a las empresas interesadas la posibilidad de eliminar la competencia con respecto a una parte sustancial de los productos de que se trate. Ninguna de estas tres condiciones puede cumplirse por un acuerdo entre empresas que implica entre sus objetivos, la fijación de precios y el reparto del mercado entre diversos productores concurrentes que tengan juntos una posición predominante en el mercado de que se trate de un Estado miembro por una parte, y, por otra, la protección de este mercado frente a la competencia actual o potencial por parte de empresas de otros países miembros.

B. LOS ACUERDOS DE PRECIOS ENTRE MIEMBROS Y NO MIEMBROS

- (98) En estos acuerdos solamente participan empresas instaladas en un solo Estado miembro. Como no afectan ni a las importaciones ni a las exportaciones, se encuentran por consiguiente dispensadas de la obligación de notificación con arreglo al apartado 2 del artículo 4 del Reglamento n° 17. Durante el procedimiento, IR sugirió la posibilidad de poder beneficiarse de una exención con arreglo al apartado 3 del artículo 85. No puede considerarse que simples acuerdos de precios que tienen por objeto

restringir la competencia cumplan ninguna de las condiciones para la aplicación de esta disposición.

III

Apartado 1 del artículo 3 del Reglamento n° 17

- (99) En virtud del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento n° 17 del Consejo, cuando la Comisión constatare, previa petición o de oficio, una infracción contra las disposiciones del apartado 1 del artículo 85, podrá obligar a las empresas o asociaciones de empresas interesadas o poner fin a esta infracción.
- (100) En la medida en que se hubiese puesto fin a las infracciones, la Comisión podrá establecer una declaración de las infracciones que hubieren existido con el fin de clarificar la situación jurídica [véase la sentencia del Tribunal de Justicia n° 7/82, causa GVL (1)], obligar a las empresas y a la asociación a que se abstengan de adoptar cualquier medida que tuviere el mismo objeto o el mismo efecto e imponer multas por las infracciones cometidas.

IV

Apartado 2 del artículo 15 del Reglamento n° 17

- (101) De acuerdo con el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento n° 17 del Consejo, la Comisión podrá imponer a las empresas, mediante una Decisión, multas entre mil y un millón de ECUS, o por una suma superior que no podrá exceder del 10 % del volumen de negocios realizado durante el ejercicio precedente por cada empresa, cuando, intencionalmente o por negligencia, cometieren una infracción contra las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Se deberá tomar en consideración para establecer la cuantía de la multa, no solamente la gravedad de la infracción, sino también la duración de la misma.

A. EL ACUERDO ENTRE EMPRESAS

- (102) La Comisión considera que procede, en el presente asunto imponer multas a los miembros y a Belasco.
- (103) Los participantes en un acuerdo entre empresas, cuyos objetivos impliquen particularmente acuerdos sobre los precios y cuotas de venta, así como acciones concertadas contra otras empresas concurrentes entre las que se encuentran los productores extranjeros y los importadores, no podían ignorar que estaban realizando prácticas restrictivas de la competencia. No cabe ninguna duda que los miembros tuvieron intención de restringir la competencia al participar en el acuerdo entre empresas y que Belasco tuvo la intención de contribuir en la aplicación de prácticas restrictivas de la competencia a través de su participación en la ejecución del Convenio.

(1) Rep. 1983, p. 483.

- (104) En la determinación de la cuantía de las multas se tienen en cuenta la gravedad y la duración de las infracciones, de la cifra de negocios global de cada una de las empresas examinadas así como de su cifra de negocios realizada con cargo al suministro de revestimientos asfálticos en Bélgica y, en el caso de Belasco, de sus gastos anuales.
- (105) La adopción de un convenio entre productores concurrentes, destinado a restringir la competencia en los ámbitos más importantes en los que ésta puede manifestarse, constituye una infracción característica de las reglas de la competencia del Tratado. Entre los elementos de este convenio uno de los ataques más graves a la libre competencia lo constituyen las restricciones relativas a los precios y al reparto del mercado así como los ataques concertados contra otros competidores.
- (106) Por lo que respecta a la duración del acuerdo entre empresas, ésta alcanza el conjunto del período inicialmente previsto en el Convenio, es decir, del 1 de enero de 1978 al 31 de diciembre de 1983 así como el período de su prórroga tácita al menos hasta la primera medida de verificación por parte de la Comisión realizada el 9 de abril de 1984. Los efectos de las restricciones a la competencia resultantes del acuerdo entre empresas y, en su caso, la duración más limitada de algunos de sus elementos, ya se han mencionado previamente.
- (107) En la valoración de la gravedad de las infracciones se tiene en cuenta el régimen menos riguroso en varios aspectos aplicado por los miembros con respecto a los nuevos productos lanzados progresivamente al mercado durante el período contemplado. Sin embargo, esta diferencia de régimen no justifica una modulación de las multas entre los diferentes miembros en función de las partes diferentes que puedan representar estos nuevos productos en su propio volumen de negocios de los productos afectados.
- (108) Deberá considerarse que los miembros tienen todos el mismo grado de responsabilidad con respecto al acuerdo entre empresas incluyendo su participación en los acuerdos con los no miembros.
- (109) Durante el procedimiento los miembros adujeron sobre todo que nunca habían pensado que un acuerdo entre empresas relativo a la comercialización de revestimientos asfálticos en un solo y un mismo Estado miembro pudiese entrar dentro de los supuestos del artículo 85. Si bien este argumento hubiese podido tener una acogida más favorable con motivo de la celebración del acuerdo de 1966, al que no se refiere la presente Decisión, resulta, sin embargo, difícilmente aceptable con

respecto al Convenio celebrado en 1978, y sobre todo por esta última razón, ya que debe tenerse en cuenta la jurisprudencia desarrollada entre ambas fechas con respecto a los acuerdos llamados « nacionales ». Y ello porque el Convenio, que prevé la organización del mercado de los revestimientos asfálticos sobre una base nacional, busca sin ningún género de dudas perjudicar la competencia que pudiese ejercerse por empresas de otros países con el fin de preservar a esta organización y prevé expresamente la adopción de medidas con tal objeto. Sin embargo, no hay que excluir que los miembros, en particular las empresas menos importantes no hayan tenido plena conciencia de la prohibición de los acuerdos entre empresas con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85.

- (110) Al fijar las multas, la Comisión ha tenido en cuenta las dificultades económicas que atraviesan los productores de revestimientos asfálticos debido principalmente a la crisis en el sector de la construcción en Bélgica.

B. LOS ACUERDOS DE PRECIOS ENTRE MIEMBROS Y NO MIEMBROS

- (111) En sus respuestas al pliego de cargos, los no miembros insistieron sobre el hecho de que nunca se habían adherido al Convenio entre los miembros. Argumentaron que frente al acuerdo que reunía a los miembros su libertad de acción resultaba restringida. Para el establecimiento de sus políticas comerciales, no podían hacer abstracción de la existencia del acuerdo, de los precios practicados por sus miembros, y de los riesgos de una reacción concertada por parte de los miembros cuando considerasen perjudicados sus intereses. Por esta razón, los no miembros, al haberles invitado los miembros a participar en iniciativas comunes para limitar los porcentajes de las reducciones, se habrían preocupado por dar la impresión de aceptar « seguir el movimiento » aunque sin tener la intención de respetar el acuerdo. Además, no está comprobado que de hecho se hubieren ajustado al mismo.
- (112) Al expresar su adhesión a medidas de restricción concertada de los descuentos con los miembros, los no miembros debieron haberse imaginado que esto daría lugar a un acuerdo cuyo objeto sería restringir la competencia. Así, estas empresas participaron en las infracciones al menos por negligencia.
- (113) No obstante, teniendo en cuenta los elementos mencionados en el punto 111 y la duración limitada de las infracciones examinadas con respecto a los no miembros, la Comisión ha decidido no imponerles multas.

La participación de Belasco

- (114) Aunque la participación de Belasco en la aplicación del acuerdo entre empresas no alcanzó al conjunto de los elementos constitutivos de este acuerdo, al menos sí se refirió sobre todo a uno de sus elementos más graves como es la perecuación de las cuotas. Además, la participación, aunque sea limitada, de una asociación profesional en un acuerdo entre empresas debe considerarse agravada por la circunstancia de que tiene pleno conocimiento de toda la extensión y de la gravedad de las restricciones a la competencia resultantes de este acuerdo, tal y como incontestablemente ocurría en el caso que nos ocupa
- (115) La circunstancia de que, en el presente asunto, las empresas que participaban en el acuerdo entre empresas eran asimismo miembros de la asociación, no debe incidir en la conclusión de que Belasco adquirió una responsabilidad propia y distinta de la de los miembros al participar en el acuerdo entre empresas,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Compagnie Générale des Asphaltes SA, Antwerps Teer- en Asphaltbedrijf NV, De Boer & Co NV, Kempisch Asphaltbedrijf NV, Limburgse Asfaltfabrieken PvbA, Lummerzheim & Co NV y Vlaams Asfaltbedrijf Huyghe & Co PvbA han infringido el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE mediante la adopción de un Convenio que entró en vigor el 1 de enero de 1978 y se aplicó al menos hasta el 9 de abril de 1984, así como a través de las medidas colectivas destinadas a ejecutar y a completar el Convenio, incluyendo su participación común en los acuerdos contemplados en los artículos 2 y 3. La Société Coopérative des Asphalteurs Belges «BELASCO» ha infringido las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE a través de su participación en la ejecución del Convenio.

Artículo 2

International Roofing Company SA ha infringido las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE a través de la celebración del acuerdo de mayo de 1978 con las empresas mencionadas en el artículo 1 respecto a los descuentos de los precios de venta de revestimientos asfálticos.

Artículo 3

International Roofing Company SA y Al-Asfalt NV han infringido las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE a través de su participación en un acuerdo con las empresas mencionadas en el artículo 1 respecto a los descuentos de los precios de venta de revestimientos asfálticos durante el período de octubre de 1978 a julio/agosto de 1980.

Artículo 4

La concesión de una exención con arreglo al apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE con respecto a los acuerdos contemplados en los artículos 2 y 3, queda denegada.

Artículo 5

La Compagnie Générale des Asphaltes SA, Antwerps Teer- en Asphaltbedrijf NV, De Boer & Co NV, Kempisch Asphaltbedrijf NV, Limburgse Asfaltfabrieken PvbA, Lummerzheim & Co NV y Vlaams Asfaltbedrijf Huyghe & Co PvbA, la Société Coopérative des Asphalteurs Belges, International Roofing Company SA y Al-Asfalt NV pondrán inmediatamente fin a las infracciones (en la medida en que éstas todavía subsistan) y se abstendrán de celebrar cualquier acuerdo, práctica concertada o medida que pudieran tener un efecto equivalente.

Artículo 6

Se imponen las siguientes multas a los miembros y a Belasco con motivo de las infracciones comprobadas contra el artículo 1:

- a) a Antwerps Teer- en Asphaltbedrijf NV, Amberes, una multa de 420 000 ECUS, es decir, 18 478 950 francos belgas;
- b) a Compagnie Générale des Asphaltes SA, Bruselas, una multa de 150 000 ECUS, es decir, 6 599 625 francos belgas;
- c) a Lummerzheim & Co NV, Gante, una multa de 200 000 ECUS, es decir, 8 799 500 francos belgas;
- d) a Limburgse Asfaltfabrieken PvbA, Hasselt, una multa de 30 000 ECUS, es decir, 1 193 925 francos belgas;
- e) a Kempisch Asphaltbedrijf NV, Herentals, una multa de 75 000 ECUS, es decir, 3 299 812 francos belgas;
- f) a De Boer & Co NV, Schoten, una multa de 75 000 ECUS, es decir, 3 299 812 francos belgas;
- g) a Vlaams Asfaltbedrijf Huyghe & Co, PvbA, una multa de 50 000 ECUS, es decir, 2 199 875 francos belgas;
- h) a Société Coopérative des Asphalteurs Belges, Bruselas, una multa de 15 000 ECUS, es decir, 659 962 francos belgas.

Artículo 7

Las multas establecidas en el artículo 6 deberán pagarse en francos belgas a la Comisión en un plazo de tres meses a partir de la fecha de la notificación de la presente Decisión, a la cuenta nº 426-4403001-52 del Kredietbank, Agencia Schuman, 2 Rond Point Schuman, 1040 Bruselas.

Artículo 8

- Antwerpse Teer- en Asphaltbedrijf NV
Société Anversoise des Goudrons et Asphaltes SA
Tolstraat 24
B-2000 Amberes;
- Compagnie Générale des Asphaltes SA
Rue Maurice de Moor, 1
B-1020 Bruselas;

- Lummerzheim & Co NV
Zeeschipstraat 107
B-9000 Gante;
- Limburgse Asfaltfabrieken PvbA
Diestersteenweg 102
B-3510 Kermt-Hasselt;
- Kempisch Asphaltbedrijf NV
Hannekenshoek
B-2410 Herentals;
- De Boer & Co NV
Pletterijstraat 100
B-2120 Schoten;
- Vlaams Asfaltbedrijf Huyghe & Co PvbA
Sleihagestraat 47
B-8820 Staden (Oostnieuwkerke);

- La Société Coopérative des Asphalteurs belges
Avenue Grand Champ, 148
B-1150 Bruselas;
- International Roofing Company SA
Avenue de Vilvoorde 306
B-1130 Bruselas;
- Al-Asfalt NV
Kolmenstraat 38
B-3820 Alken;

son destinatarios de la presente Decisión.

La presente Decisión tiene carácter ejecutivo con arreglo al artículo 192 del tratado CEE.

Hecho en Bruselas, el 10 de julio de 1986.

Por la Comisión

Peter SUTHERLAND

Miembro de la Comisión

ANEXO 1

1983

(en millones de ECUS)

	Volumen de negocios de la empresa	Volumen de negocios por el suministro de revestimientos asfálticos en Bélgica (1)
ATAB	21,6	...
Lummerzheim	12,8	...
Asphaltco	20,2	...
de Boer	2,9	...
KAB	3,1	...
Huyghe	2,5	...
LAF	3,1	...
	66,2	23,8
AA	3,4	...
IR	2,2	...

(Los gastos de Belasco en 1983 ascendieron a ... ECUS)

(1) En el texto de la presente Decisión, destinada a la publicación, ciertas cantidades fueron omitidas, conforme a las disposiciones del artículo 21 del Reglamento nº 17 relativo a la no divulgación de asuntos secretos.

ANEXO 2

Fechas de las tarifas para revestimientos asfálticos en Bélgica

(1979-1984) (1)

Belasco :	9. 1979	3. 1. 1980	5. 3. 1980	1. 7. 1980	1. 3. 1981	1. 9. 1981	15. 5. 1982	27. 2. 1984
Miembros :				(2)				
Huyghe	3. 10. 1979	3. 1. 1980	5. 3. 1980	11. 9. 1980	1. 3. 1981	1. 10. 1981	15. 5. 1982	1. 4. 1984
KAB	3. 10. 1979	3. 1. 1980	5. 3. 1980	1. 9. 1980	4. 1981	1. 10. 1981	1982	1. 3. 1984
LAF	3. 10. 1979	3. 1. 1980	5. 3. 1980	1. 9. 1980	4. 1981	1. 10. 1981	1982	1. 3. 1984
Asphaltco	3. 10. 1979	3. 1. 1980	5. 3. 1980	1. 9. 1980	1. 3. 1981	1. 10. 1981	15. 5. 1982	7. 3. 1984
De Boer	3. 10. 1979	3. 1. 1980	5. 3. 1980	1. 9. 1980	1. 3. 1981	1. 10. 1981	15. 5. 1982	15. 3. 1984
ATAB	3. 10. 1979	3. 1. 1980	5. 3. 1980	1. 8. 1980	1. 3. 1981	1. 10. 1981	15. 5. 1982	1. 3. 1984
Lummerzheim	3. 10. 1979	3. 1. 1980	5. 3. 1980	1. 9. 1980	4. 1981	10. 1981	15. 5. 1982	5. 3. 1984
No miembros :								
Interroof	10. 1979	1. 1980	3. 1980	15. 10. 1980	1. 3. 1981	15. 10. 1981	1. 6. 1982	15. 4. 1984
Al-Asphalt (3)		3. 1. 1980	5. 3. 1980	1. 9. 1980	1. 3. 1981	1. 9. 1981	15. 5. 1982	15. 3. 1984

(1) No existe ninguna modificación de las tarifas en 1978.

(2) Aplicación aplazada por los miembros al 1. 10. 1980.

(3) Tarifa no comunicada.