

CONCLUSIONES DEL ABOGADO GENERAL
SIR GORDON SLYNN
presentadas el 2 de octubre de 1984 *

*Señor Presidente,
Señores Jueces,*

La Ley nº 75/600 de la República Francesa (JORF de 11 de julio de 1975) regula el reconocimiento de ciertas organizaciones interprofesionales, que representen la producción agrícola de un determinado producto. Con arreglo al artículo 5 de dicha Ley, las organizaciones interprofesionales creadas por disposiciones legales o administrativas, existentes en la fecha de promulgación de la Ley, podrán, a petición propia, acogerse a los artículos 2, 3 y 4 de dicha Ley. Con arreglo al artículo 2, los acuerdos que celebren las organizaciones interprofesionales podrán ser «extendidas», en su totalidad o en parte, durante un determinado período por el órgano administrativo competente cuando, *inter alia*, su objetivo sea fomentar la aplicación de normas de regulación de precios. Tales acuerdos deberán alcanzarse por decisión unánime de los miembros o deberán ser el resultado del procedimiento regulado por la Ley. El efecto de la «extensión» consiste en que las medidas a que se refiere el acuerdo son vinculantes en la zona de producción de que se trate para todos los miembros de las profesiones que integran la

organización. Según el artículo 4, será nulo cualquier contrato de suministro de productos, que se celebre entre personas a las que se aplique un acuerdo extendido y que no cumpla lo estipulado en éste. Uno de los requisitos de la extensión es que el acuerdo de que se trate sea compatible con las disposiciones del Tratado CEE (artículo 2).

El Bureau national interprofessionnel du cognac (en lo sucesivo, «BNIC») es una persona jurídica creada por Orden Ministerial y financiada mediante exacciones parafiscales exigidas a los miembros de la profesión. Entre sus funciones se halla la de examinar o preparar normas sobre la adquisición, distribución, destilación, comercialización, almacenamiento y venta de vinos y aguardientes producidos en la región francesa de Cognac.

Según un escrito, de 14 de abril de 1977, de un funcionario del Ministerio de Agricultura francés al Director del BNIC, el BNIC tuvo dificultades para aplicar los precios fijados por él. En consecuencia, el BNIC solicitó acogerse a la Ley nº 75/600, con el fin de que sus acuerdos pudieran «extenderse» con arreglo a dicha Ley. Posteriormente, se

* Lengua original: inglés.

concedió dicha «extensión» a los acuerdos suscritos por el BNIC.

En el momento en que ocurrieron los hechos, un reglamento adoptado el 19 de junio de 1978 y aprobado por Orden del Ministro de Agricultura de 2 de agosto de 1978 (JORF 16-17 de agosto de 1978) regulaba la organización interna del BNIC. Según dicho reglamento, los miembros del BNIC están divididos en dos «familias», que representaban a sendas ramas de la industria del coñac, a los que me referiré como «viticultores» y «comerciantes», y un tercer grupo formado por representantes de varias actividades afines. El Ministro de Agricultura nombra a los miembros según unas listas de candidatos elaboradas por las organizaciones profesionales interesadas. Cada familia designa a un representante oficial y puede celebrar sus propias asambleas. El Director del BNIC asiste a las asambleas y puede entablar acciones judiciales en representación del BNIC contra las infracciones de los acuerdos interprofesionales «extendidos» por Orden Ministerial. Se regula también el nombramiento, por parte del Ministro, de un «commissaire du gouvernement», cuya función consiste en asistir a todas las asambleas del BNIC y que puede aprobar las decisiones de éste o presentarlas al Ministro para su aprobación. La resolución de remisión define al «commissaire du gouvernement» como el agente ejecutivo del BNIC.

El primer paso para la celebración de dichos acuerdos interprofesionales en el seno del BNIC consiste en una convocatoria de la Asamblea general extraordinaria para redactar un acuerdo interprofesional. Dicha con-

vocatoria se decide en una Asamblea general ordinaria, tras someter la cuestión a las Asambleas de ambas familias y de los representantes de las actividades afines. Según parece, un comité permanente formado por ocho miembros del BNIC prepara el proyecto de acuerdo. Se somete a la aprobación de las asambleas de cada una de las familias. Acto seguido, se presentan a la Asamblea general extraordinaria los informes de los representantes oficiales de cada una de las familias. Tras el correspondiente debate y, en su caso, consulta a las asambleas de las familias, se informa a la Asamblea general de la decisión adoptada sobre el proyecto de acuerdo por cada una de las ellas. Si se produce un consenso sobre el proyecto entre las familias, la Asamblea general extraordinaria solicita al Ministerio que «extienda» el acuerdo. En caso contrario, el asunto podrá someterse a arbitraje.

El presente asunto se refiere a un acuerdo interprofesional, referente a la campaña 1980/1981, que las familias alcanzaron en la Asamblea general del BNIC celebrada el 7 de noviembre de 1980. Representantes de ambas familias y el Director del BNIC firmaron el acuerdo, cuya extensión se solicitó en virtud de una Orden Ministerial de 27 de noviembre de 1980 (JORF de 3 de diciembre de 1980) y adquirió carácter obligatorio.

El acuerdo estipula su aplicación a la Francia metropolitana y a los productores o destiladores de vinos blancos destilables o aguardientes con derecho a la denominación de coñac (artículo 1), y fue adoptado por decisión unánime de las familias, las cuales

solicitaron la extensión del acuerdo en su integridad. En dicho acuerdo se fijan los precios mínimos de los vinos destinados a la destilación, el precio de los aguardientes destilados en 1980 y en años anteriores, además de un precio mínimo para el coñac (véanse los artículos 2, 3, 4, 5 y 8).

A pesar de ser de fecha anterior dicho acuerdo es, al parecer, el acuerdo interprofesional cuya celebración preveía una decisión de 13 de noviembre de 1980 del commissaire du gouvernement adscrito al BNIC. Esta decisión trata de las cuotas de producción, de las cantidades que los comerciantes deben adquirir y del nivel de existencias. Según el artículo 17, un acuerdo interprofesional debía fijar los precios mínimos de los vinos destinados a la producción de coñac.

El Sr. Clair es comerciante de coñac y se halla debidamente dado de alta como tal. Entre el 10 de diciembre de 1980 y el 30 de junio de 1981 compró algo más de 146 hectolitros de aguardientes a varios productores a precios inferiores a los fijados por el acuerdo interprofesional. El BNIC entabló un procedimiento judicial en su contra, solicitando la anulación de los contratos de compraventa y una indemnización de daños y perjuicios. Cuando el tribunal de grande instance de Saintes conoció de la demanda de anulación, el Sr. Clair alegó que el acuerdo interprofesional infringía el artículo 85 del Tratado. El tribunal de grande instance planteó tres cuestiones prejudiciales, de las cuales paso a examinar las dos primeras conjuntamente:

«1) La reunión de la familia de la viticultura y de la familia de la actividad comercial en el seno del Bureau national interprofessionnel du cognac, ¿debe considerarse una asociación de empresas, por haber también firmado el Presidente del Bureau national interprofessionnel du cognac el acuerdo que celebraron?

2) ¿Debe considerarse práctica concertada la fijación conjunta de un precio mínimo de compra de los aguardientes por parte de la familia de los viticultores y la familia de la actividad comercial?»

Es objeto de ambas cuestiones dilucidar si, en las circunstancias del presente asunto, la fijación de precios a través de acuerdos interprofesionales constituye una práctica restrictiva prohibida con arreglo al apartado 1 del artículo 85.

Resulta claro que el aguardiente que procede de la destilación del vino debe considerarse producto industrial, de manera que no se le aplican las normas referentes a los productos agrícolas. Además, en la resolución de remisión se hace constar que no se ha iniciado procedimiento alguno con arreglo al Reglamento nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962 (DO 1962, 13, p. 204; EE 08/01, p. 22), para la exención del acuerdo interprofesional de la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

El artículo 85 prohíbe «todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociacio-

nes de empresas y las prácticas concertadas [...] que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común». Una parte considerable del debate se ha centrado en si los acuerdos celebrados por el BNIC o en su seno pueden encajar en alguna de dichas categorías. A tal fin, se ha hecho necesario el examen de la estructura del BNIC.

En primer lugar se ha dicho que el BNIC no es una empresa, ya que se trata de una entidad administrativa que no tiene actividad alguna de producción, distribución o comercialización de mercancías. El hecho de que el Director firme el acuerdo demuestra que, en realidad, se trata del acto de un organismo público. En cualquier caso, el acuerdo es un mero documento orientativo de una organización creada para este fin, sometido al control de las autoridades centrales, que son las únicas que poseen facultades decisorias. El BNIC no es una asociación de empresas, por no existir relación contractual alguna entre sus miembros, lo cual es un requisito esencial de toda asociación. El BNIC no es una empresa, porque sus miembros son elegidos entre las asociaciones profesionales interesadas, que, en sí mismas, no son miembros del BNIC. En consecuencia, no puede considerarse que la fijación de precios por las dos familias sea una práctica concertada.

El representante del Sr. Clair alegó que la agrupación de ambas familias es una asociación de empresas o, en cualquier caso, una asociación de asociaciones de empresas, una perfrasis útil que refleja la naturaleza esencial del BNIC. Es indiferente el hecho

de que el BNIC sea un organismo público y no realice actividades comerciales. La fijación y aplicación de precios mediante el acuerdo interprofesional es una práctica concertada.

La Comisión considera que los miembros del BNIC son representantes de las asociaciones profesionales que proponen a sus miembros como candidatos. Ello convierte al BNIC en una asociación de empresas y actúa como tal cuando alcanza acuerdos sobre fijación de precios. Cuando las empresas adoptan medidas que producen efectos contrarios a la competencia, tales medidas constituyen una decisión de una asociación de empresas sea cual fuere, según el Derecho nacional, la naturaleza de la organización de la que son miembros dichas empresas. Aunque la fijación de precios no sea el resultado de una decisión de una asociación de empresas, los miembros de ambas familias alcanzan un acuerdo de voluntades sobre el precio que debe fijarse y ello constituye un acuerdo a efectos del apartado 1 del artículo 85.

No se ha alegado que el BNIC deba considerarse una empresa comprendida en el ámbito de aplicación del artículo 90 del Tratado.

¿Es el BNIC una empresa?

A efectos de la aplicación del artículo 85, debe entenderse que una «empresa» es una unidad económica, sea cual fuere su forma legal (véase la sentencia de 12 de julio de

1984, Hydrotherm, 170/83, Rec. p. 2999, apartado 11) y la actividad económica que desarrolle. [Por ejemplo, un organismo que explota derechos de propiedad intelectual y otros derechos relacionados con éstos es una «empresa», aunque no participe en la producción o en el intercambio de mercancías (véase el asunto en el que recayó la sentencia de 21 de marzo de 1974, BRT, 127/73, Rec. p. 313). Por otra parte, una entidad creada por Orden Ministerial, cuya única función consiste en el examen y preparación de normas reguladoras de actividades económicas efectuadas por terceros no lleva a cabo, por sí misma, actividad económica alguna y no debe reputarse «una empresa» a efectos de las normas sobre la competencia. Teniendo en cuenta los hechos, no me parece que el BNIC sea «una empresa».

¿Es el BNIC una asociación? y, en caso de respuesta afirmativa ¿es una asociación de empresas?

Aparte de las dos «personalidades», representantes cada una de ellas de sendas ramas de la industria, se designa a los miembros del BNIC sobre la base de unas listas elaboradas por las asociaciones profesionales interesadas. Según mi parecer, el hecho de que estas asociaciones profesionales propongan nombres sin estar legalmente obligadas a ello y de que las personas designadas acepten el cargo denota que, cuando se reúnen en el seno del BNIC, deben ser consideradas como una asociación a efectos de las normas sobre la competencia. El hecho de que se reúnan en el marco de una

Orden, como la de 18 de febrero de 1975 (JORF, de 26 de febrero de 1975), y con arreglo a las normas vigentes en aquel momento, no les priva de su carácter de asociación. Se trataba evidentemente de un grupo de personas reunidas con un fin común.

Para que el BNIC constituya o englobe a una asociación de empresas, a mi juicio deberían cumplirse dos requisitos: 1) las personas designadas por el Ministro deben o bien ser empresas o bien representar a una empresa, 2) deben ser nombradas y actuar en su condición de empresas o de representantes de empresas.

En el presente asunto no parece que el Ministro nombre a los miembros de las dos familias en su condición de empresas, a pesar de que, en realidad, puedan propiamente serlo. Por otra parte, se nombra a las dos «personalidades» como representantes de ambas ramas de la industria; los restantes miembros son nombrados en su calidad de representantes de las asociaciones profesionales que les hayan propuesto como candidatos. La Orden se refiere a ellos como «delegados» y establece que ninguna persona que realice la actividad de comerciante, corredor, destilador o cualquier profesión conexas puede «representar» a los productores ni viceversa. El reglamento de régimen interior del BNIC establece que el nombramiento de un miembro quedará automáticamente revocado en caso de que éste pierda su condición de miembro de la profesión o de la asociación que motivó su nombramiento.

El Abogado del BNIC rebatió esta tesis relativa a la condición de los miembros del BNIC. A su juicio, los miembros no son representantes de las asociaciones profesionales, sino que los nombra el Ministro. Considero que esta afirmación no es determinante. Un miembro puede también representar a una asociación profesional, aunque su derecho a participar derive de un acto del Ministro. En segundo lugar, se dice que los miembros son nombrados personalmente por su propia condición y no como representantes. Por otra parte, el representante del BNIC admite que, en realidad, los miembros no «representan» a las diversas ramas de la industria del coñac. Por lo tanto, tal como entiendo la argumentación, se afirma que, a pesar de que se nombra a los miembros del BNIC para representar a los intereses comerciales de las diversas ramas de la industria del coñac, formalmente no se les nombra por su condición de representantes de empresas o asociaciones profesionales concretas.

En definitiva, corresponde, ciertamente, a los órganos jurisdiccionales franceses determinar en qué condición actúan los miembros del BNIC. Sin embargo, sea cual fuere la solución, considero que, en el presente caso, se trata de una asociación de empresas a efectos del artículo 85.

Si las asociaciones profesionales que presentan listas de candidatos son propiamente empresas, a mi juicio puede afirmarse que las dos familias son asociaciones de empresas. Desde esta perspectiva, los acuerdos son adoptados en el BNIC por asociaciones de empresas. En el supuesto de que las

asociaciones profesionales no fueran «empresas», parece que, al menos, son asociaciones de empresas. Tal como alegó el representante del Sr. Clair, puede considerarse que cada una de ambas familias y el propio BNIC son asociaciones o asociaciones de empresas. Ello no les sitúa fuera del ámbito de aplicación de las normas sobre la competencia. No cabe interpretar el apartado 1 del artículo 85 en sentido estricto, como si se refiriera tan sólo a las «asociaciones de empresas». Comprende las «asociaciones de asociaciones de empresas». Si no fuera así, las empresas podrían eludir fácilmente la aplicación de las normas sobre la competencia. Resulta más defendible la tesis de que, aun cuando una asociación de asociaciones de empresas pueda tener una forma distinta de la de una asociación de empresas, no existe entre ellas ninguna diferencia sustancial ni motivo alguno para descartar la aplicación del artículo 85.

El factor esencial es que los miembros de ambas familias establecen los términos del acuerdo interprofesional según los intereses de los distintos agentes de la industria del coñac, lo que a través de las asociaciones profesionales, les convierte materialmente, si no formalmente, en representantes de las empresas que integran la industria. Así lo admitió virtualmente el Abogado del BNIC en la vista. El hecho de que el acuerdo pueda «extenderse» y de que pueda otorgársele un carácter jurídicamente vinculante, autónomo o distinto, no impide que sea un acuerdo a efectos de lo previsto en el artículo 85. El aspecto político de la fijación de precios sólo se manifiesta tras la celebración del acuerdo interprofesional. El hecho de que el Ministro de Hacienda pueda denegar

la extensión del acuerdo interprofesional, tal como ocurrió en relación con la campaña 1982/1983, aparentemente porque los precios fijados eran demasiado elevados e incompatibles con la política anti-inflacionista del Gobierno francés confirma, en todo caso, que ya había sido adoptada una decisión mediante el acuerdo interprofesional por los representantes de las empresas, según sus intereses comerciales. El acuerdo interprofesional entra en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

Si hubiera llegado a la conclusión de que no existía una «decisión» en el sentido del apartado 1 del artículo 85 debido, por ejemplo, a que el BNIC no es estrictamente «una asociación de empresas», debería considerar, según los hechos del presente caso, que, mediante la fijación de precios que debían respetar los viticultores y comerciantes, el BNIC participó en una práctica concertada prohibida por el apartado 1 del artículo 85.

Aunque en la primera cuestión prejudicial se señala que el Presidente del BNIC firmó el acuerdo interprofesional, del propio acuerdo se deduce que no fue así. El acuerdo fue firmado por los representantes de las dos familias y por el Director del BNIC, el cual, según se desprende del artículo 9 del reglamento de régimen interior del BNIC, es una persona distinta del Presidente del BNIC. Parece haber quedado acreditado que, al firmar, el Director certifica el contenido del acuerdo. No está obligado a dicha firma. Acto seguido, remite el acuerdo al Comisario del Gobierno, de forma que pueda procederse a su extensión. En estas

circunstancias, la firma del Director no impide la aplicación del artículo 85. Lo mismo cabría sostener si el acuerdo hubiera sido firmado por el Presidente.

La tercera cuestión prejudicial es del siguiente tenor literal: «¿Debe considerarse que la fijación de un precio mínimo de compra de los aguardientes puede afectar al comercio entre Estados miembros y tener por objeto o por efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común, a la vista de que los aguardientes a que se refiere el acuerdo de 7 de noviembre de 1980 responden a la denominación de origen controlada del coñac, y de la naturaleza del coñac, aguardiente de vino, que se bebe casi exclusivamente puro?»

El presente asunto se refiere a la fijación de los precios de los aguardientes destinados a la elaboración del coñac, aunque el acuerdo interprofesional también fija los precios del vino de destilación, el coste de la destilación y del producto acabado. Se alegó, en representación del BNIC, que el comercio entre Estados miembros no se ve afectado, en la medida en que la fijación de precios, 1) se refiere a las transacciones relativas a productos semiacabados (por ejemplo, el aguardiente utilizado para la elaboración del coñac), que normalmente no se destinan al consumo ni se expiden fuera de la región de Cognac, 2) apenas tiene efectos sobre los consumidores o 3) garantiza a los viticultores un nivel de vida equitativo, estabiliza los mercados y garantiza la seguridad de los abastecimientos. El BNIC invocó, en particular, el pliego de cargos que le notificó la

Comisión en el procedimiento que culminó con la Decisión 82/896/CEE de la Comisión, de 15 de diciembre de 1982 (DO L 379, p. 1). En ella, la Comisión mantenía que la fijación de precios mínimos del vino de destilación y de los aguardientes no afectaba sensiblemente al comercio entre Estados miembros. El Abogado del Sr. Clair sostiene que la fijación de precios afecta al comercio entre Estados miembros, por cuanto el coñac compite con otras bebidas alcohólicas, tales como el whisky, y el precio de compra de los aguardientes utilizados en la elaboración del coñac representa entre un 40 % y un 50 % del precio de venta de una botella de coñac, y entre un 60 % y un 70 % del precio de venta del coñac a granel. Además, nada impide que una persona compre aguardientes para su mezcla fuera de la región de Cognac o incluso fuera de Francia. En representación de la Comisión se afirmó que la fijación de precios mínimos de los aguardientes restringe la competencia entre los productores de aguardientes y entre comerciantes, en lo atinente a los costes de suministro. Esta restricción de la competencia repercute en el precio del producto acabado, porque el precio del aguardiente es el factor más importante del precio del coñac. El comercio intracomunitario puede verse afectado, aunque el aguardiente no sea objeto de comercio entre los Estados miembros, ya que el 50 % del coñac que se produce a partir del aguardiente se vende en otros Estados miembros.

El apartado 1 del artículo 85 prohíbe los acuerdos 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, y en

particular los que consistan en «fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción». A mi juicio, el acuerdo interprofesional provoca una restricción de la competencia como la contemplada por el apartado 1 del artículo 85. El hecho de que se fijen los precios de un determinado producto elaborado en una zona geográfica estrictamente delimitada (la región de Cognac) no significa, por sí mismo, que ello no afecte al comercio entre los Estados miembros. La circunstancia de que el coñac se consuma generalmente puro no impide que compita con otros productos ni que distintos coñacs compitan entre sí.

Se cumple el requisito consistente en que el acuerdo debe afectar al comercio entre Estados miembros siempre que «debe ser posible prever, con un suficiente grado de probabilidad, sobre la base de un conjunto de elementos objetivos de derecho o de hecho, que el acuerdo de que se trata pueda ejercer una influencia directa o indirecta, real o potencial, sobre las corrientes de intercambios entre los Estados miembros» (sentencia de 30 de junio de 1966, *Société Technique Minière*, 56/65, + Rec. pp. 336 y ss., especialmente p. 339). En consecuencia, basta que el acuerdo pueda afectar al comercio entre los Estados miembros (véanse, por ejemplo, las sentencias de 1 de febrero de 1978, *Miller/Comisión*, 19/77, + Rec. p. 131, apartado 15; de 16 de junio de 1981, *Salonia*, 126/80, + Rec. p. 1563, apartado 17, y de 14 de julio de 1981, *Züchner*, 172/80, + Rec. p. 2021, apartado 18). Si se determina que el objeto del acuerdo consiste en impedir, restringir o falsear la competencia, no es necesario examinar si realmente tiene tal efecto (véase, por ejem-

plo, la sentencia de 13 de julio de 1966, Consten y Grundig/Comisión, asuntos acumulados 56/64 y 58/64, + Rec. pp. 429 y ss., especialmente, p. 432). Por el contrario, si este no fuera el objeto del acuerdo, debe examinarse si su efecto sobre la competencia es sensible o apreciable. Para determinar el objeto de un acuerdo no es necesario descubrir la intención o el estado de ánimo de las partes. Basta que, por su naturaleza, el acuerdo impida, restrinja o falsee la competencia (véanse las sentencias de 30 de junio de 1966, *Société Technique Minière*, 56/65, + Rec. p. 337; de 1 de febrero de 1978, *Miller/Comisión*, antes citada, apartado 7, y de 25 de marzo de 1981, *Coöperatieve Stremsel- en Kleursel-fabriek/Comisión*, 61/80, Rec. p. 851, apartados 12 y 13).

Como señaló el Tribunal de Justicia en la sentencia de 27 de febrero de 1980, *Comisión/Francia* (168/78, Rec. p. 347), existe un clima de competencia, al menos parcial, entre el coñac y otras bebidas alcohólicas, algunas producidas en Francia, como el armañac, y otras, como el whisky, la grappa y la ginebra, producidas en otros Estados miembros. Además, compiten entre sí distintas marcas de coñac. Dichos productos y las diferentes marcas de coñac compiten tanto en el mercado francés como en los mercados de los demás Estados miembros. Parece que no se pone en duda que el mercado común en su conjunto representa alrededor del 52 % de las ventas totales de coñac, con exportaciones a los otros nueve Estados miembros que suponen alrededor del 40 % de las exportaciones totales, ni que en términos económicos es importante el comercio entre Estados miembros del coñac

y de las bebidas alcohólicas competidoras. Según parece, entre los Estados miembros no existe comercio alguno de los aguardientes que se utilizan en la producción del coñac, si bien no puede descartarse totalmente la posibilidad de que se desarrolle tal comercio.

En consecuencia, la cuestión consiste en si la fijación de precios en el acuerdo interprofesional puede afectar al comercio entre los Estados miembros y a la estructura de la competencia dentro del mercado común, por sus efectos sobre, a) la competencia en materia de precios entre el coñac y otras bebidas alcohólicas con las que compite y entre las diferentes marcas de coñac, o b) la competencia dentro de la propia industria productora de coñac.

Debe considerarse la fijación de precios de los aguardientes utilizados en la producción del coñac en el contexto de los convenios sobre fijación de precios incluidos en los acuerdos interprofesionales en su conjunto. Contemplan todas las fases de la producción del coñac, desde la venta del vino de destilación a la primera venta del producto acabado. La Comisión sostuvo que el precio del aguardiente de que se trata que paga el Sr. Clair le permitió reducir el precio del coñac a granel y embotellado en un 27 % y un 15 %, respectivamente. Aunque puede admitirse que la calidad y la reputación influyen especialmente en la elección, por parte del consumidor, de un coñac o de una marca de coñac, no puede descartarse una posible competencia en materia de precios, en el caso de que se suprimieran las restricciones, particularmen-

te entre coñacs o marcas de coñac de menor calidad o reputación.

Parece claro que una decisión por la que se fije el precio del aguardiente de base puede producir un efecto sobre el precio del producto acabado y, por lo tanto, sobre el comercio entre los Estados miembros. Si bien en algunas industrias los efectos de la restricción de la competencia pueden ser percibidos por empresas que operan en un único Estado miembro, el comercio de coñac entre Estados miembros parece que puede quedar considerablemente afectado a causa del volumen de coñac exportado desde Francia a otros Estados miembros, aunque, naturalmente, en última instancia corresponderá al órgano jurisdiccional nacional pronunciarse sobre el particular. Sólo puede ignorarse tal efecto si es desdeñable. Según los hechos expuestos ante el Tribunal de Justicia, ello parece improbable.

En su Decisión 82/896, la Comisión ya señaló que la fijación de precios mínimos de venta del coñac infringe, en sí misma, el apartado 1 del artículo 85 y, por lo tanto, es nula según el apartado 2 del artículo 85. Aun cuando la propia fijación de precios del producto acabado fuera conforme con el artículo 85, la fijación de precios para los productos semiacabados también puede tener un efecto restrictivo sobre la competencia, al aumentar los costes globales de suministro del producto acabado.

A parte del efecto sobre el precio del coñac, la fijación del precio del aguardiente utilizado para la fabricación del coñac, conjunta-

mente con la fijación de los precios relativos a las anteriores fases de producción, puede afectar a la competencia entre comerciantes, al limitar o neutralizar cualquier ventaja competitiva que pudiera derivarse, por ejemplo, del volumen de operaciones. Asimismo, ello podría beneficiar a las empresas de mayor entidad, que probablemente se encuentran en una situación mejor para hacer frente a unos costes excesivos, e impedir la aparición de nuevos comerciantes o marcas en el mercado. En cierta medida, sin embargo, si también se fija el precio del producto acabado, pueden mitigarse los efectos globales de la distorsión de la competencia en los comerciantes perjudicados por la fijación de precios en las fases de producción. No obstante, ello empeoraría los efectos de la restricción de la competencia sobre la estructura competitiva de la Comunidad, por mucho que pueda paliar los efectos en determinadas empresas. En la vista, el Abogado del BNIC destacó los efectos beneficiosos del acuerdo interprofesional en la industria del coñac, particularmente su función equilibradora de la oferta y la demanda, y de garantía de unos ingresos adecuados para los viticultores. Dependiendo de las circunstancias, estas cuestiones podrían justificar la exención del acuerdo con arreglo al apartado 3 del artículo 85, en caso de que el acuerdo interprofesional se hubiere notificado a la Comisión. Sin embargo, se informó al Tribunal de Justicia de que el Comisario del Gobierno dio instrucciones para que el BNIC no realizara notificación alguna, ya que ello equivaldría a admitir la aplicación del artículo 85. En consecuencia, en el presente procedimiento no puede invocarse consecuencia desfavorable alguna que pueda derivarse de la falta de notificación.

En virtud de todo cuanto antecede, considero que procede responder del siguiente modo a las cuestiones planteadas:

- 1) y 2) La fijación de precios en un acuerdo interprofesional celebrado entre la familia de los viticultores y la familia de los comerciantes, constituidas según las normas reguladoras del Bureau national interprofessionnel du cognac, supone una decisión de una asociación de empresas a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, a pesar de que el Presidente o el Director del Bureau también firme dicho acuerdo.

- 3) Puede considerarse que la fijación de un precio mínimo de los aguardientes utilizados en la producción del coñac puede afectar al comercio entre Estados miembros y que su objeto o efecto es impedir, restringir o falsear la competencia en el mercado común si, ya sea en sí misma, o conjuntamente con cualquier otra condición de la producción o comercialización del coñac relativa, *inter alia*, a los precios, la fijación de un precio mínimo produce un efecto no desdeñable en el precio de venta del coñac o en las posibilidades de los comerciantes de competir entre sí.

Corresponde al órgano jurisdiccional remitente pronunciarse sobre las costas de las partes del procedimiento principal. Los gastos efectuados por la Comisión no pueden ser objeto de reembolso.